Raymond de Saint-Laurent

MÉTHODE PROGRESSIVE ET COMPLÈTE DE CULTURE PSYCHIQUE

ENCYCLOPÉDIE DE SCIENCES HUMAINES ET DE PSYCHOLOGIE PRATIQUE

AUBANEL

Licence eden-2251-12075-4145222-12075-95714219-12358228 accordée le 18 mars 2020 à 4145222@12075.com

Un grand éducateur
vous dévoile ses secrets.

LOUIS LONG

PROFESSEUR AGRÉGÉ DE L'UNIVERSITÉ

Louis Long, Professeur agrégé, Docteur ès Sciences Mathématiques, titulaire de nombreux autres diplômes de mathématiques, de calcul différentiel et intégral, de mécanique rationnelle, de physique et d'astronomie, maintes fois membre de Jurys d'examens à la Sorbonne, est bien connu dans tous les milieux savants. Ses livres font autorité et constituent un trésor inépuisable pour tous ceux qui désirent ***réussir dans les études*** *et dans la vie.*

Décrochez tous vos examens

Notre siècle est devenu celui des examens. Pour accéder au moindre emploi, nous devons subir épreuves écrites ou orales et examens de toutes sortes.

Alors qu'on enseigne systématiquement toutes les techniques, personne jusqu'ici n'a enseigné la technique de la préparation d'un examen. Le Professeur Long, qui dans sa vie a tout expérimenté, même l'échec, présente ici le premier manuel sérieux et complet, enseignant avec une précision toute scientifique mais restant dans la réalité, **la technique de la préparation aux examens.** Beaucoup d'échecs sont dûs, non pas à un manque d'intelligence ou à un défaut de mémoire, mais à une préparation mal conduite.

Cet important livre ne donne aucune recette miraculeuse, mais une méthode d'entraînement qui ne néglige aucun détail.

MÉTHODE
PROGRESSIVE ET COMPLÈTE
DE CULTURE
PSYCHIQUE

EL 8°Z
3032

N.C.
1
15/16

RAYMOND DE SAINT-LAURENT

MÉTHODE
PROGRESSIVE ET COMPLÈTE
DE CULTURE PSYCHIQUE

5e Edition

AUBANEL

D1 - 11-06-1987 - 20532

© by Edouard Aubanel 1968
ISBN 2-7006-0022-3
ISSN 0768-1895

I

Éclaircissements préliminaires

Depuis quelques années les ouvrages de psychologie appliquée connaissent une vogue sans cesse croissante. Il n'est personne qui n'en ait lu quelques-uns ou n'en ait entendu parler. Même les ironistes qui fidèles à leur humeur railleuse leur décochent des plaisanteries faciles, les étudient pour leur propre compte et en tirent profit.

***

La Maison Aubanel Père, attentive aux réactions du public et soucieuse du bien commun, a toujours porté un intérêt soutenu aux travaux de ce genre. Elle a édité notre collection de Culture Psychique dont les volumes connaissent un succès constant non seulement en France mais dans tous les pays étrangers.

Ce succès, si magnifique soit-il, ne nous satisfait pas pleinement. La Collection lancée par nos soins s'adresse en effet à des lecteurs bien

déterminés, dont le nombre se trouve forcément restreint. Ce n'est pas à des milliers, mais à des millions de personnes que nous voulons procurer le bienfait précieux d'une formation mentale, indispensable pour réussir dans la vie.

Nous avons donc décidé d'offrir au grand public une *Méthode progressive et complète de Culture Psychique*, accessible à tous et réunissant en un seul volume les théories et les exercices nécessaires.

Ce nouveau livre formera *l'Encyclopédie de Psychologie appliquée* la plus complète qui ait jamais paru en France.

***

Lorsque nous observons ce qui se passe autour de nous, une constatation s'impose impérieusement à notre esprit : peu de personnes, hommes ou femmes, parviennent à se créer une situation brillante. Les statistiques enregistrent un nombre impressionnant d'insuccès totaux ou relatifs : 95 % végètent dans une médiocrité lamentable.

Les deux tiers de ces personnes n'occupent pas la position supérieure qu'elles pourraient ambitionner et atteindre. Elles devraient normalement s'élever plus haut dans la hiérarchie

sociale, accéder dans leur profession à des postes plus importants, se rendre indispensables dans les entreprises qui les emploient, accroître leurs gains pécuniaires, se faire en définitive une vie plus large et plus heureuse.

D'autres enfin dégringolent au lieu de monter. Le capital hérité de leurs parents fond entre leurs mains, lentement mais sûrement, comme la neige des montagnes au chaud soleil du printemps.

A quelle cause attribuer tant d'insuccès ?

Ecoutez ce qui se dit autour de vous. Voici que l'une de vos connaissances émerge de l'ornière commune, aussitôt le chœur de ses amis de s'écrier sur un ton d'admiration, où perce un peu de jalousie : « Il a une *veine* de pendu; il est né sous une bonne étoile. Tout lui réussit. »

Et chacun d'ajouter d'une voix désabusée ou tout au moins de penser en lui-même : « Pour ma part la guigne me poursuit; un mauvais astre a brillé sur mon berceau. Rien ne me réussit. »

Devant des cas particulièrement brillants, les formules changent et se parent d'une splendeur inaccoutumée. S'agit-il de Napoléon qui promena ses aigles victorieuses à travers l'Europe, de Pasteur qui trouva le vaccin antirabique, d'Edison le père du phonographe et de la lampe à incandescence, de Branly à qui nous devons

la T.S.F., on déclare avec un enthousiasme sincère : « Ils n'étaient pas de la même pâte que nous. Ils avaient du génie; ils étaient des surhommes. »

Erreur que tout cela.

Il n'y a pas de chance ou de malchance, de bonne ou de mauvaise étoile. Le succès ne vient pas d'un hasard heureux ; il obéit à des lois immuables et répond docilement à l'appel de ceux qui s'y conforment.

Apprenez donc à connaître les lois du succès; sachez vous y soumettre : vous réussirez nécessairement.

C'est uniquement par l'emploi judicieux des forces mentales que l'on arrive au succès.

Les grands génies dont s'honore l'humanité ne font pas exception à cette règle : ils ont été certainement mieux doués que le commun des mortels; mais c'est par l'exploitation méthodique de leurs dons qu'ils sont parvenus au comble de leur gloire.

Si Napoléon, Pasteur, Edison, Branly n'avaient pas, par un travail acharné, développé leurs facultés natives, ils n'auraient pas surclassé leurs contemporains et n'auraient pas marqué si fortement leur passage dans l'histoire du monde.

*
**

Vous avez, vous aussi, une intelligence, une mémoire, une imagination, une volonté ; vous avez reçu vos aptitudes spéciales et vos dons particuliers : ne les laissez pas incultes.

> Travaillez, prenez de la peine ;
> C'est le fonds qui manque le moins.

Apprenez à employer judicieusement les atouts que la Nature vous a mis en mains; vous verrez bientôt la Chance accourir auprès de vous à tire-d'ailes.

Vous pouvez réussir. A l'œuvre donc sans perdre un instant ! Le développement de vos forces mentales ne vous demandera ni des efforts héroïques ni une discipline étouffante. Suivez joyeusement notre méthode, qui vous fera réaliser chaque jour un nouveau progrès sans la moindre difficulté. Ne cherchez pas à courir trop vite : sur la route du succès, mieux vaut marcher à petits pas réguliers que procéder par bonds successifs suivis de longues inactions.

*
**

Puisque vous voilà décidé à vous occuper de votre culture psychique, commencez dès maintenant votre entraînement mental. Apportez-y cet esprit sportif qui se délecte à surmonter progres-

sivement les difficultés et ressent une délicieuse euphorie dans une activité bien conduite.

Le premier exercice que nous vous proposons consistera en un examen de vos habitudes et de vos dispositions. Pour mener à bien l'important travail que vous allez entreprendre, il convient en effet de vous rendre un compte exact :

— de ce que vous avez fait jusqu'ici ;

— des transformations que vous désirez apporter dans votre existence et dans votre personnalité même ;

— de vos chances actuelles de réussite.

Votre examen portera donc sur trois points.

Premièrement. Où en êtes-vous présentement ?

Pouvez-vous loyalement vous déclarer satisfait de vous-même ?

Rencontrez-vous dans vos études, vos affaires, vos relations sociales les succès que vous devriez y remporter ?

Si vous avez à déplorer des insuccès, à quelles causes les attribuer ? Imprécision des buts à atteindre? Manque d'énergie, de constance, d'enthousiasme ? Excès d'émotivité ? Impulsivité mal contenue ? Irréflexion ? Inattention ? Timidité exagérée ? Insuffisance d'esprit d'observation et d'initiative ? Déficience de la mémoire ?

Manque de souplesse dans les rapports avec autrui ?

Cherchez, cherchez bien. Creusez vos souvenirs. Entrez dans les détails des insuccès qui vous furent les plus pénibles. Découvrir la cause d'un mal, c'est trouver le moyen de le guérir.

Deuxièmement. Quelles sont vos ambitions ?

Quelles améliorations désirez-vous réaliser dans votre situation ?

Quelles qualités désirez-vous acquérir ou développer ?

Quel personnage voudriez-vous devenir ?

Précisez vos ambitions. Ne laissez rien dans le vague : un désir flou n'aboutira jamais qu'à une velléité inefficace et ne donnera pas à votre volonté ces élans d'enthousiasme victorieux, seuls générateurs de succès.

Troisièmement. Quelles sont vos chances actuelles ?

Toute réussite exige un ensemble de qualités, qu'il vous faut posséder ou acquérir. Avez-vous ces qualités essentielles ?

Avez-vous cet *optimisme* robuste qui croit en son étoile et que n'abattent pas les difficultés ? Entendez-vous au fond de votre conscience cette

grande voix mystérieuse qui, même aux mauvais jours, crie aux défavorisés du Sort : « Tu peux réussir ; va de l'avant ; à coup sûr, tu réussiras. »

Avez-vous une assez grande *maîtrise de vous-même* pour dominer vos impressions, cacher vos émotions les plus violentes sous un masque imperturbable, garder le sourire en dépit des contrariétés ?

Avez-vous ce *jugement* pratique qui trouve d'instinct les solutions heureuses aux différents problèmes de la vie ?

Avez-vous cette *puissance d'attention* qui permet de se concentrer sur ses occupations et de travailler n'importe où sans se laisser distraire par les bruits environnants ?

Avez-vous une *imagination féconde* où vous trouvez sans cesse comme dans un arsenal inépuisable des combinaisons nouvelles pour rajeunir vos activités ?

Avez-vous cette *volonté ferme* qui se lance avec résolution à la poursuite du but, persévère dans l'effort, ne se laisse pas abattre par les difficultés, résiste à l'entraînement de l'exemple et aux suggestions des influences extérieures ?

Avez-vous cette *assurance*, ne se laissant intimider par personne et gardant autant d'aisance

Licence eden-2251-12075-4145222-12075-95714219-12358228 accordée le 18 mars 2020 à 4145222@12075.com

avec les puissants de ce monde qu'avec un entourage familier ?

Avez-vous une *mémoire* assez fidèle pour éviter les oublis regrettables, soit dans vos études, soit dans vos affaires, soit dans vos relations mondaines ?

Avez-vous ce *magnétisme personnel* qui inspire la confiance, provoque la sympathie, attire l'amitié ?

Avez-vous toutes les qualités que je viens d'énumérer ? Les possédez-vous à un degré suffisant ? Relevez-vous quelques déficiences sérieuses ?

Ne vous découragez pas. La Culture Psychique vous permettra, non seulement de vous perfectionner, mais encore d'acquérir ce qui pourrait vous manquer.

Résumez en quelques lignes courtes et très précises le résultat de ce triple examen. Conservez-le soigneusement par devers vous dans un dossier où vous classerez vos notes concernant votre culture psychique. Ce document vous aidera à suivre l'orientation que vous avez choisie et vous permettra de constater bientôt les progrès que vous aurez réalisés.

*
**

Nul doute que nos conseils vous aident puissamment à réussir dans la vie ; pour vous en convaincre, nous allons vous donner le plan général de notre méthode. Le succès n'est pas un gros lot qui se gagne à la loterie du hasard, mais le couronnement logique du travail intelligent et persévérant. Cet ouvrage vous enseignera l'art trop ignoré de tirer de vos facultés natives leur maximum de rendement; en d'autres termes, il augmentera dans des proportions considérables votre puissance mentale.

Vous n'ignorez pas que le bon fonctionnement de votre esprit dépend dans une large mesure du bon état de votre santé. Le meilleur mathématicien du monde ne résoudra pas un problème de difficulté moyenne si le sommeil le terrasse ou si une atroce migraine endolorit son cerveau. Nous commencerons donc par vous indiquer quelques principes élémentaires d'hygiène, nécessaires à quiconque veut conserver une intelligence toujours lucide et une volonté toujours ferme. *Mens sana in corpore sano.*

Quand vous aurez trouvé le régime normal qui convient à votre tempérament, nous vous apprendrons à éviter tout gaspillage, toute déperdition de vos forces mentales. L'amateur de jardinage se sert d'une lance pour arroser ses corbeilles de fleurs et ses carrés de légumes. Si

le tuyau se fendille, l'eau qui s'écoule de tous côtés se gaspille en vain. Ainsi en est-il des facultés de votre âme.

De multiples fissures peuvent se produire en elles, par où s'échappe en pure perte votre puissance psychique. Ce sont : l'émotivité qui brise les ressorts de l'énergie; la dispersion qui rend impossible la concentration de la pensée; l'expansivité qui se livre imprudemment à la curiosité d'autrui; le désordre matériel et intellectuel qui complique le travail; la timidité qui paralyse dans les relations extérieures; le scrupule qui assombrit l'existence et met des obstacles à l'action.

Pour combattre ces défauts qui handicapent l'homme dans sa course au succès, nous vous ferons acquérir une entière maîtrise de vous-même, une étonnante puissance d'attention, un flegme imperturbable, une assurance magnifique, une souriante largeur d'esprit.

Mais pour revenir à la comparaison de l'arroseur, il ne suffit pas de boucher les trous du tuyau, il faut encore faire monter la pression de l'eau. Le jet portera d'autant plus loin que cette pression sera plus forte. De même, il ne vous suffit pas d'éviter la déperdition de vos forces mentales, il faut en augmenter la puissance. Nous développerons votre jugement pratique,

votre esprit d'observation, votre imagination. Nous vous ferons acquérir une mémoire prodigieuse. Nous fortifierons surtout votre volonté, que vous pourrez désormais, à votre guise, soit raidir dans l'attitude de la défensive, soit lancer avec enthousiasme à la conquête du but désiré.

Nous ne vivons pas comme Robinson dans une île déserte, en la seule compagnie d'un nègre et d'un perroquet. Les exigences de la civilisation nous mettent en relations constantes avec d'autres hommes; il nous faut éviter les heurts, nous défendre des influences malfaisantes, nous gagner des sympathies. Nous consacrons toute une partie de notre méthode à vous apprendre l'art de se faire des amis, de manier le prochain avec une habile douceur afin de l'amener dans vos vues. Nous nous efforcerons de vous faire acquérir ce sens social et ce sens national, si importants pour nous dans les circonstances actuelles; et puisque le redressement du pays réclame des élites, nous voudrions arriver à faire de vous un chef.

« Vous romprez votre arc, disait le poète latin, si vous le tenez toujours tendu. » Il faut savoir se ménager des repos véritablement réparateurs si l'on veut faire de sa vie un feu qui brûle et qui dure. Or, la plupart des hommes ne savent pas se reposer; sous prétexte de délassement, ils

se livrent à des distractions qui augmentent leur fatigue, ou dispersent leur attention ou diminuent leur énergie. Ils se remettent à l'œuvre moins frais et moins dispos qu'auparavant. Pas étonnant dès lors que la qualité de leur travail demeure médiocre. Ils tournent le dos au but de leurs désirs ; au lieu d'aller à la réussite, ils courent à l'insuccès. Nous vous apprendrons à vous reposer, pour vous redonner des forces neuves qui vous permettront une activité soutenue et féconde.

Nous terminerons notre ouvrage par quelques conseils pratiques et simples qui n'auront pas trouvé de meilleure place logique dans les autres chapitres de ce livre.

*
**

Bien que très succinct, ce résumé vous aura prouvé, je l'espère, la valeur formatrice de notre méthode.

Comment la suivre pour en tirer le meilleur profit ?

— Avec régularité.

Consacrez à son étude une petite demi-heure chaque jour. Choisissez pour cela un moment où vous jouirez d'une tranquillité complète, avec la certitude de ne pas être dérangé. Les instants qui précèdent le sommeil paraissent être les plus

favorables à ce travail; les idées que vous aurez approfondies à la veillée imprégneront votre subconscient pendant la nuit et exerceront à votre insu une action indéniable jusque sur certains de vos réflexes.

Lisez avec beaucoup d'attention; approfondissez les explications que nous vous donnons. Nous vous conseillons vivement de lire la plume à la main et d'ajouter au résumé de nos différents chapitres vos réflexions personnelles.

Faites fidèlement, sans précipitation, les exercices prescrits. Répétez-les au besoin jusqu'à ce que vous les ayez correctement accomplis.

Vous vous êtes engagé sur le chemin du succès; ne vous arrêtez pas en cours de route; chaque pas vous rapproche du terme heureux auquel vous aspirez.

*
**

Cette leçon préliminaire s'achèvera par un exercice auquel nous attachons beaucoup d'importance.

Vous n'ignorez pas la force de l'Idée; quand elle s'est insinuée en nous, elle excite notre imagination, enflamme notre sensibilité, influence notre volonté et la détermine à l'action. De l'idée procèdent nos actes bons ou mauvais ;

il nous faut donc sans cesse veiller à notre atmosphère intellectuelle.

Nous pouvons entretenir en nous les idées de notre choix, et par leur moyen entraîner notre activité avec une force irrésistible vers les fins que nous nous proposons. Nous emploierons largement ce procédé que les psychologues appellent « l'auto-suggestion ».

Commencez sans plus tarder votre premier exercice d'auto-suggestion.

Asseyez-vous commodément sur une bonne chaise ou dans un fauteuil confortable. Recueillez-vous, chassez de votre esprit les pensées étrangères; concentrez votre attention sur les idées que vous allez vous suggérer.

Répétez une vingtaine de fois, très lentement, à mi-voix :

« Je suis sur le chemin du succès; je transforme mon existence; j'améliore ma situation. Je suis sûr de réussir. »

« Je suis maître de moi. Je me joue des difficultés. Ma constance vient à bout de tous les obstacles. »

Nous ne vous donnons ces formules qu'à titre d'exemples. Composez vous-même des phrases courtes et *positives*, qui conviendront à votre cas. Insistez sur votre certitude du succès, sur les qualités que vous voulez développer en vous.

Vos suggestions prendront une efficacité d'autant plus grande qu'elles frapperont davantage votre imagination. Efforcez-vous donc, tout en répétant vos formules, de vous représenter vous-même, de vous voir dans la situation où vous voudriez vous trouver.

Je suppose que, manquant de patience, vous vous irritiez facilement. Ne vous contentez pas de répéter : « Je suis calme, les contradictions me laissent absolument froid. » Ajoutez à ces paroles une représentation imaginative; figurez-vous une scène qui jadis vous aurait fait bondir; voyez-vous tranquille, souriant, de joyeuse humeur parmi les difficultés que jadis vous redoutiez tant.

Insistez beaucoup sur ces exercices d'autosuggestion, même si parce que n'en ayant pas la pratique vous doutiez encore de leur efficacité. Répétez-les fréquemment. Vous ne tarderez pas à en ressentir les effets bienfaisants.

II

Hygiène physique et Force mentale

La nature nous a ainsi façonnés que notre corps et notre âme exercent l'un sur l'autre une action réciproque. Les souffrances de l'esprit retentissent dans notre chair. Les inquiétudes, les déceptions, les chagrins minent nos forces et peuvent dans certains cas nous mener au tombeau. Inversement, un mauvais état de santé paralyse les puissances psychiques. Il faut par conséquent maintenir votre corps en forme pour posséder la plénitude de vos facultés mentales. D'où la nécessité d'une hygiène raisonnable, à laquelle vous vous soumettrez fidèlement.

Les sportifs suivent un régime minutieux sous peine de nuire à leur entraînement et de manquer leurs performances. Vous devez vous aussi adopter un régime convenable si vous voulez mener à bien l'entraînement mental que vous avez entrepris et qui vous permettra de donner votre rendement maximum.

Quel sera ce régime ? De toute évidence, cela dépend de votre tempérament, de votre âge, de

vos occupations habituelles, de vos antécédents.

N'étant pas qualifiés pour vous donner sur ce point des avis autorisés, nous vous conseillons instamment de vous faire examiner par un médecin. Demandez-lui de vous signaler vos points faibles, de vous indiquer les précautions à prendre et de vous prescrire le régime adapté à votre cas.

En principe, défiez-vous des remèdes lancés par une publicité tapageuse. S'ils ne vous nuisent pas, ils risquent de ne produire d'autre effet que de vous faire dépenser votre argent pour rien. Il n'existe pas de panacée.

*
**

Cela dit, il est des principes élémentaires d'hygiène que tous doivent connaître et suivre.

Plusieurs éléments sont indispensables à l'entretien de la santé : *l'eau, l'air, l'alimentation, l'exercice physique, le repos.*

Négligez l'un de ces éléments, il prendra sur vous une revanche d'autant plus impitoyable que vous aurez davantage méconnu sa nécessité.

Aimez l'eau. Servez-vous-en largement pour votre toilette. Prenez souvent des douches, des tubs ou des bains. A la belle saison, livrez-vous au sport de la natation en piscine, en rivière ou à la mer.

Commencez votre journée par une toilette complète, comportant un lavage total du corps de la tête aux pieds, sans oublier les soins à donner aux dents et à la bouche. Un savonnage minutieux suivi d'abondantes ablutions s'impose.

Habituez-vous peu à peu à l'eau froide qui vous réveillera et vous stimulera.

Lavez-vous fréquemment les mains dans le cours de la journée surtout après des contacts malpropres ou douteux. Lavez-les notamment avant de prendre vos repas.

Vivez dans un air pur. Travaillez, dormez même fenêtres ouvertes, tout en prenant — bien entendu — les précautions voulues.

Remplissez d'air vos poumons. Respirez largement et par le nez.

Faites beaucoup d'exercices respiratoires; mais faites-les d'une façon intelligente et méthodique.

L'alimentation joue, elle aussi, un rôle considérable dans l'entretien de la santé. Que votre nourriture soit saine et suffisamment abondante. L'excès d'aliments carnés ne va pas sans de sérieux inconvénients. Ajoutez à la viande des laitages, des légumes frais, des fruits crus et bien mûrs. Ces derniers vous fourniront la quantité indispensable de vitamines.

Depuis que l'on a découvert ces mystérieuses vitamines, d'innombrables expériences ont révélé

leur nécessité absolue. Des pigeons soumis à un régime strictement dévitaminé dépérissent et meurent en une quinzaine de jours. On a constaté que les hommes de l'Extrême-Orient, remarquables par leur petite taille, grandissent lorsque, quittant leur pays, ils prennent à l'étranger une nourriture plus riche en vitamines. Veillez à ne pas vous dévitaminer.

Mangez lentement. Mâchez consciencieusement vos aliments, et gardez-vous de trop absorber de liquide pendant vos repas. Avalée en un clin d'œil et trop arrosée, la nourriture se digère mal; elle perd de ce fait une grande partie de sa valeur nutritive.

Evitez ce qui intoxique, l'alcool et le tabac. Nous ne vous les interdisons pas; nous vous conseillons simplement d'en user avec beaucoup de modération. Si par hasard, dans l'emploi de ces deux excitants, vous dépassez habituellement la mesure compatible avec les règles de l'hygiène, réagissez avec méthode. Trompez par des succédanés inoffensifs le besoin que vous vous êtes créé. Remplacez le petit verre par une infusion de forte saveur et la cigarette par quelques pastilles de menthe ou de réglisse.

En ce qui concerne les aliments à proscrire de vos menus et ceux qui devraient y figurer, suivez

les prescriptions de votre médecin. Demandez-lui de vous fixer le régime le plus convenable.

Une machine qui ne fonctionne jamais se rouille et finit par tomber hors d'usage. Votre corps a besoin d'exercice physique, sans quoi il dépérira : la mauvaise graisse l'envahira ; les muscles s'atrophieront; les forces s'évanouiront graduellement et vous ne serez plus capable de fournir le travail nécessaire.

On ne vous demande pas de devenir un athlète, ni de vous passionner pour les sports. Il faut cependant que vous réserviez aux exercices physiques un minimum raisonnable; ce minimum dépasse peut-être de beaucoup le temps que vous accordiez jusqu'ici à votre entraînement musculaire. Puis-je vous demander si vous ne vous êtes pas trop négligé sur ce point ? Je connais beaucoup d'intellectuels ou de bureaucrates qui ne font aucun exercice physique. Mauvais calcul; ils se préparent une vieillesse prématurée, attristée par des infirmités précoces.

Consacrez chaque matin une dizaine de minutes à des mouvements de gymnastique, que vous exécuterez fenêtre ouverte, pieds nus.

Vous trouverez des exercices de gymnastique simples et efficaces dans différents ouvrages d'ailleurs très répandus. Nous vous recomman-

dons particulièrement la méthode du Dr Varenne, qui par sa valeur s'est partout imposée en France *.

Soyez fidèle à cette gymnastique matinale. Exécutez vos exercices calmement, sans précipitation, en respirant tranquillement et bien à fond. Faites-les suivre des larges ablutions que nous vous avons déjà conseillées.

De tous les exercices physiques, le plus pratique — après cette gymnastique — est incontestablement la marche, qui convient à tous les âges, à tous les tempéraments, à toutes les conditions. Faites chaque jour une promenade d'une heure, soit un parcours de quatre à cinq kilomètres. Ne vous en dispensez sous aucun prétexte.

Ne croyez pas perdre votre temps en courant les rues ou les routes. Les moments consacrés à l'entretien de votre santé ne sont pas gaspillés.

Rien d'ailleurs ne vous empêche d'employer à des occupations utiles le temps même de votre promenade. Ne sauriez-vous pas réfléchir en marchant ? Au lieu d'aller à l'aventure sans songer à rien, pensez au travail qui vous attend; fixez le programme de vos activités futures ;

---

* *Dix minutes de gymnastique pour la santé.* — Edouard Aubanel éditeur.

préparez mentalement la correspondance que vous avez à rédiger.

Profitez de vos courses pour aiguiser votre esprit d'observation. Regardez autour de vous; apprenez à discerner dans les objets qui vous entourent le détail caractéristique par quoi ils diffèrent des autres de même espèce.

Ainsi comprise, votre promenade quotidienne, loin de nuire à votre travail, vous permettra de l'accomplir avec plus d'entrain.

Impossible de se maintenir en forme sans prendre un repos normal et régulier. Tout homme a besoin d'au moins 7 heures de sommeil; aux tempéraments nerveux, il en faut huit. C'est là un *minimum* que l'on ne peut raccourcir sans danger. Prétendre travailler sans dormir suffisamment, c'est vouloir brûler, comme on dit, la chandelle par les deux bouts; c'est ruiner délibérément sa santé; c'est se vouer aux troubles cérébraux ou aux détraquements nerveux.

Il convient de prendre certaines précautions pour s'assurer des nuits vraiment réparatrices. Ne vous appliquez pas à un travail absorbant aussitôt après vos repas. Arrêtez vos travaux intellectuels une heure au moins avant de vous coucher; vous consacrerez ce temps à des occupations apaisantes : écoutez par exemple un bon disque. L'étudiant qui s'acharne à la pré-

paration d'un examen, l'écrivain dans la fièvre de la composition, risquent fort de ne pas s'endormir, s'ils passent sans transition de leur bureau à leur lit.

Si vous souffrez d'insomnie, ne recourez pas aux médicaments violents; ils ne vous procureraient qu'un sommeil lourd suivi d'un réveil pénible et ruineraient votre estomac. Employez, si vous voulez, les remèdes inoffensifs de nos grand-mères, l'eau de fleur d'oranger ou autres tisanes aussi anodines. Veillez surtout à ne pas violer les règles de l'hygiène; insistez davantage sur les exercices physiques et faites de l'hydrothérapie.

En cas d'insomnie rebelle, n'hésitez pas à consulter un médecin.

*
**

Surveillez minutieusement le fonctionnement de vos intestins. Les résidus de l'alimentation doivent être évacués complètement sous peine d'intoxication.

Les jeunes ne se préoccupent pas assez de cela. Leurs fonctions ne s'accomplissent pas régulièrement; ils n'en ont cure, parce qu'ils ne ressentent pas aussitôt les effets malfaisants de la constipation. Mais à mesure que le temps

s'écoule, les poisons se multiplient dans l'organisme et l'on constate de graves désordres.

« La plus précieuse liberté, disait-on jadis, est celle du ventre. »

Si vous voulez éviter de sérieux malaises, voire des catastrophes, sauvegardez cette liberté. Demandez à votre médecin de vous indiquer un régime rafraîchissant.

⁂

Nous n'insisterons pas davantage sur ces questions d'hygiène. Nous devions attirer votre attention sur elles, puisque votre puissance mentale dépend, du moins en partie, de votre santé physique. A développer plus largement ce sujet, nous sortirions de notre domaine purement psychologique.

Si vous pensez que vos fonctions digestives ne sont pas parfaites, adressez-vous à votre médecin.

Conformez-vous aux indications que nous vous avons données dans cette leçon. Passez sans retard de la théorie à la pratique.

⁂

Premièrement. Examinez votre conduite sur le plan médical.

Quel soin prenez-vous de votre santé ? Observez-vous habituellement les lois de l'hygiène ?

Consacrez-vous chaque jour un temps suffisant à votre toilette complète ?

Aérez-vous assez largement les locaux où vous habitez, où vous travaillez, où vous dormez ?

Respirez-vous normalement par le nez ?

Vous alimentez-vous de façon rationnelle ? Mangez-vous assez de laitages, de légumes frais, de fruits murs ? N'exagérez-vous pas l'usage de la viande ?

Prenez-vous vos repas sans précipitation ? Mâchez-vous suffisamment ?

Abusez-vous de l'alcool et du tabac ?

Prenez-vous quotidiennement assez d'exercice physique ?

Dormez-vous assez longtemps? Votre sommeil est-il calme, reposant, exempt de cauchemars ?

Si vous notez dans votre conduite des manquements aux lois de l'hygiène, à quelles causes devez-vous les attribuer? Insouciance? Paresse? Gourmandise ?

Réfléchissez bien. Si vous voulez acquérir la force mentale qui vous assurera le succès, il faut de toute nécessité vous maintenir en forme. La

santé vous est indispensable. Si vous négligez votre corps, il ne vous rendra pas les services que vous attendez de lui. Votre cerveau refusera la puissance d'attention à votre intelligence, l'entrain et l'énergie à votre volonté, la vivacité à votre imagination, la ténacité à votre mémoire.

Réparez vos erreurs; commencez dès maintenant à vous soumettre aux lois de l'hygiène.

Deuxièmement. Prenez la résolution d'aller voir votre médecin.

Ne dites pas : « J'irai demain. » Allez-y tout de suite.

Vous expliquerez au docteur le double but de votre visite. Vous désirez connaître vos points faibles et savoir quel régime suivre.

De retour chez vous, résumez en quelques lignes le résultat de cette consultation. Classez ce résumé dans votre dossier « Culture Psychique »; vous le relirez de temps à autre pour vous rendre compte de votre fidélité à suivre les prescriptions du docteur.

Troisièmement. Fixez-vous un programme d'entraînement.

Vous avez compris la nécessité des exercices physiques pour l'entretien de votre santé. Quelle activité donnerez-vous à votre corps ? Tracez-

vous un plan détaillé et réalisable que vous suivrez exactement.

Commencez par examiner le temps dont vous disposez pour votre entraînement afin de l'utiliser au mieux. Voyez ce que vous pouvez faire en semaine, les jours fériés, pendant vos vacances annuelles.

Si vous avez une carrière libérale, vous n'aurez, jouissant d'une liberté plus grande, aucune difficulté à établir votre horaire. Si vous suivez des cours au Lycée ou à la Faculté, si vous avez une situation dans un bureau, si vous êtes employé dans une entreprise commerciale ou industrielle, faites à pied le trajet qui conduit au lieu de votre travail.

Quel sport pouvez-vous pratiquer le dimanche, suivant les saisons ? Ski ? Patinage ? Canotage ? Bicyclette ? Alpinisme ? Chasse ? Football ? Arrêtez votre choix et notez-le sur votre programme.

Ne manquez pas de marquer sur votre plan quelques exercices d'hébertisme à votre réveil et une promenade chaque jour.

Prévoyez à l'avance l'emploi de votre temps pendant cette promenade.

Consacrez les instants de votre course à la réflexion : préparation mentale de votre travail, repasse de vos matières scolaires si vous êtes

étudiant, exécution des exercices d'auto-suggestion que nous vous indiquons dans cette méthode.

Vous pouvez aussi pendant votre promenade développer votre esprit d'observation. Nous reviendrons plus tard sur ce point, sur lequel nous nous proposons d'insister.

Réfléchissez posément. Arrêtez votre programme, notez-le par écrit et classez ce nouveau document dans votre dossier de Culture psychique.

Quatrièmement. Un exercice d'auto-suggestion, pour vous confirmer dans votre volonté de vous conformer aux lois de l'hygiène.

Répétez plusieurs fois lentement, à mi-voix, en concentrant votre attention sur vos paroles, les formules suivantes ou d'autres que vous composerez vous-même.

« Je suis le régime qui me convient. Je m'en trouve bien. Grâce à lui, je suis pleinement en forme. »

« Je suis fidèle à ma gymnastique matinale et à ma promenade quotidienne. J'y prends plaisir. J'en ressens les heureux effets. »

« Je me livre avec entrain au sport de mon choix. J'y augmente mes forces, ma souplesse.

J'y acquiers un équilibre physique et moral de plus en plus stable. »

Evoquez par un effort d'imagination les scènes auxquelles vous faites allusion. Tâchez de les rendre si vivantes que vous ayez presque l'impression de les voir se dérouler sous vos yeux. Imaginez-vous suivant à table le régime indiqué par le médecin, respirant à pleins poumons, vous promenant dans les jardins de votre ville ou dans la campagne, faisant du sport. Vivez ces scènes assez intensément pour éprouver les impressions de force et de repos que vous procure cet entraînement physique.

Plus vous « visualiserez » vos auto-suggestions, plus elles influenceront votre subconscient.

TABLEAU D'HYGIENE ALIMENTAIRE

— En règle générale, *nous mangeons trop.*

— Ne pas mettre au même menu : poisson et viande.

— Alterner : *farineux* et *légumes verts.*

— De même : *fromages frais* et *fromages cuits* ou *fermentés.*

— Remplacer, dans la plus large mesure, les apéritifs par des *jus de fruits* frais, salés *et* sucrés, pressés à la maison au moment même de leur consommation. C'est un apport de vitamines irremplaçable.

— Ne supprimer le petit déjeuner que sur ordonnance médicale absolue.

ALIMENTS DE BASE

Pain de campagne ou pain complet.
Céréales (flocons d'avoine, etc...).
Crème fraîche.
Salade, fruits de saison.
Miel.
Lait.
Un peu de vin rouge.
Bière.

MENUS TYPES

Petit déjeuner

Thé ou café ou céréales
Pain
Beurre — Miel

Déjeuner	**Dîner**
Salade	Potage
Viande	*ou* Œufs
ou Poisson	Légumes verts
Légumes	*ou* Céréales
Fruits	Entremets sucré

MENUS TYPES ALTERNÉS

Déjeuners	
Salade verte	Crudités
Poisson	Viande
Légumes (farineux)	Légumes
Fruits secs	Fruits frais

Dîners	
Potage	Œufs
Céréales *ou* Légumes verts	Légumes verts
Fromage (fermenté ou cuit)	Fromage frais
Entremets sucré	Fruits secs

MENUS TYPES POUR ENFANTS ET ADOLESCENTS

Petit déjeuner

Céréales (flocons avoine, corn-flakes
avec lait et sucre)
Pain beurré, miel
Fruits *ou* jus de fruits

Déjeuner

Crudités
Viande grillée
ou
Poisson
Légumes, farineux
Fromage frais
Fruits

Dîner

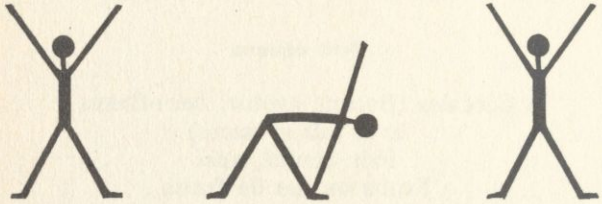
Potage
Œufs
ou
Poisson
Céréales
ou
Légumes verts
Fromage cuit
Dessert

Goûter

Pain beurré
avec
Miel *ou* confiture *ou* chocolat
Jus de fruits.

Licence eden-2251-12075-4145222-12075-95714219-12358228 accordée
le 18 mars 2020 à 4145222@12075.com

Culture physique du réveil



1 2 3

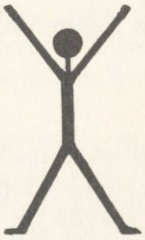
1) Etirement lent, de tout le corps. Jambes écartées, bien d'aplomb.
2) Flexion lente du tronc, la main gauche touche le pied droit.
3) Etirement vertical.

4 5 6

4) Flexion lente du tronc, la main droite touche le pied gauche.
5) Etirement vertical.
6) Flexion lente du torse : main droite, pied droit et main gauche, pied gauche.
   Relever lentement et revenir à la position verticale, les bras le long du corps.

Répéter l'exercice 3 fois, au début, pour parvenir progressivement à 12 fois, chaque matin.

7



8

7) Les bras levés verticalement, se mettre en marche en levant le genou plié, le plus haut possible.
Marcher une minute, pour commencer, et parvenir progressivement à trois minutes.

8) Terminer par un grand étirement vertical de tout le corps et des membres.

TRES IMPORTANT. — Tous ces exercices doivent être faits *très lentement*, afin que les muscles se réveillent complètement et calmement.
Réveil musculaire n'est pas agitation frénétique.

— Pendant toute la durée de votre culture physique, votre *respiration* doit être *profonde*, mais sans *effort*, et votre *souffle* placé *très bas*.
Ne respirez pas des épaules, respirez du ventre.

— Ne vous imposez rien.
Faites, chaque matin, le ou les mouvements que vous sentez nécessaires ou agréables. La discipline s'établira ainsi, d'elle-même.

III

Les Déperditions des Forces mentales : L'Émotivité

Après avoir traité l'importante question préliminaire de l'hygiène, nous allons entrer en plein dans le travail de votre culture psychique.

Vous voulez accroître vos forces mentales, commencez par conserver celles que vous possédez déjà. Evitez les déperditions inutiles. Pour en revenir à notre comparaison du chapitre premier, bouchez les fentes qui diminuent la tension de votre puissance.

Une des principales causes de nos insuccès est sans contredit l'émotivité, qui vous a déjà sans doute joué plus d'un mauvais tour.

*
**

Notre faiblesse humaine ne possède pas le privilège de l'immutabilité. Notre âme est agitée tour à tour par des sentiments divers et parfois contradictoires, provoqués par nos émotions successives. Ainsi les vents différents soulèvent les flots de la mer.

Licence eden-2251-12075-4145222-12075-95714219-12358228 accordée le 18 mars 2020 à 4145222@12075.com

Sous le choc des événements, le débile perd le contrôle de lui-même et se laisse ballotter comme une épave par la violence de ses réactions instinctives. Il ne poursuit point d'un pas régulier sa marche vers le but qu'il s'est fixé ; il retarde ainsi sa réussite, si même il ne court pas à l'échec.

L'homme de valeur, au contraire, reste maître de soi parmi les obstacles qui l'environnent; il surmonte avec une égale imperturbabilité les difficultés extérieures et les impulsions jaillies de sa nature profonde.

Quelles sont donc ces émotions qui risquent de vous faire perdre votre équilibre intérieur ?

Des exemples concrets vous le feront comprendre.

Une contrariété soudaine vous met brusquement en méchante humeur. En époussetant les meubles de votre salon, la femme de ménage a cassé un bibelot de valeur auquel vous teniez comme à la prunelle de vos yeux ou bien elle a dérangé des dossiers que vous aviez soigneusement classés ; impossible de mettre la main sur certains documents dont vous comptiez vous servir ; plus vous vous énervez à les chercher, moins vous les trouvez. C'est midi : on vous sert à table un plat détesté ; une fois en passant,

soit ; mais que l'on vous présente ces légumes que vous n'aimez pas le jour où vous traversez une crise de pessimisme aigu ! Vous avez consigné votre porte, car vous désirez vous ménager plusieurs heures de travail tranquille ; voici que l'on introduit un visiteur malencontreux, dont la conversation sans intérêt vous dérobe votre temps précieux. De ces contrariétés inattendues vous avez reçu un choc psychologique : l'impatience vous gagne ; vos heureuses dispositions s'évanouissent ; vous ne vous sentez plus d'humeur à suivre le programme que vous vous étiez tracé pour votre journée. Vous avez perdu votre équilibre intérieur.

Une parole désagréable vous fait bondir. Etait-ce méchanceté ou maladresse ? Probablement manque d'éducation. Mais vous êtes chatouilleux sur le point d'honneur; vous ne badinez pas sur les questions de politesse. La colère gronde en vous ; le rouge vous monte au visage ; vous ripostez durement. Votre émotion vous empêche de poursuivre vos occupations normales; vous n'avez plus ni votre présence d'esprit, ni le contrôle de vos nerfs. Vous avez perdu votre équilibre intérieur.

De mauvaises nouvelles vous arrivent par le courrier. Votre journal financier vous apprend

le fléchissement de certaines valeurs que vous avez en portefeuille. Votre fermier vous informe que la grêle a endommagé vos vignes et détruit une partie de votre récolte. Une lettre vous annonce la maladie sérieuse d'une personne de votre famille. Nouveau choc psychologique. Premier mouvement de stupeur; après quoi votre imagination se met en branle et vous représente d'horribles tableaux. Vous vous croyez déjà ruiné, réduit à la famine; vous voyez votre parent étendu sur son lit de mort, deux cierges allumés à son chevet. Tout à votre affolement, vous vous sentez incapable de rien faire. Vous perdez votre équilibre intérieur.

Un désir peu raisonnable s'insinue en vous, grandit peu à peu, prend une allure de passion. Vous voulez acheter un nouveau poste de radio ou de télévision; changer d'auto, faire d'importantes réparations dans votre maison. Acquisitions dispendieuses ; frais considérables. Ces lourdes charges qui dépassent vos ressources présentes pourraient être remises à plus tard, quand votre situation pécuniaire sera plus brillante. Mais qu'importe le bon sens ? Votre désir vous domine à ce point, que pour le réaliser, vous allez peut-être succomber à la tentation de

contracter un emprunt dans des conditions désastreuses. Vous perdez votre équilibre intérieur.

Un élan de sympathie vous entraîne vers telle ou telle personne. C'est un inconnu que vous rencontrez pour la première fois; sa figure vous « revient » et du premier coup vous le traitez en intime : un commerce plus fréquent ne tardera pas à vous apprendre que vous n'êtes faits ni l'un ni l'autre pour vous entendre. C'est un ami très cher, à qui vous éprouvez soudain, sans motif valable, le besoin d'offrir un cadeau splendide, qui dépasse les limites de la générosité bien ordonnée. Ce besoin s'impose à votre esprit d'une façon lancinante. Que vous acceptiez une gêne pour aider votre prochain dans un moment critique, c'est vertu. Mais, pour le moment, votre ami se trouve dans une situation satisfaisante. Vous perdez votre équilibre intérieur.

Ces exemples vous ont fait comprendre ce que nous entendons, lorsque nous parlons de ces émotions dont le choc trouble le fonctionnement de vos forces mentales.

Cherchez avec soin les différentes émotions qui vous ont troublé dans le passé et qui vous troublent encore habituellement. « Connais-toi toi-même », répétait le philosophe antique. Bien se connaître est le commencement de la sagesse.

⁂

Quels procédés la Culture Psychique met-elle à votre disposition pour combattre votre émotivité ?

— Le silence, l'auto-suggestion et la réflexion.

Toutes les fois qu'une émotion vous agite, gardez le silence. Ne parlez pas; n'écrivez pas; ne prenez aucune décision; suspendez provisoirement les actes que pourrait influencer votre émotion.

Reportez-vous aux exemples précédents. Vous avez été vivement contrarié; ne laissez échapper aucun mot d'impatience. On vous a parlé malhonnêtement, ne répondez pas. Vous vous heurtez à des difficultés, attendez avant de rien résoudre. Vous avez reçu de mauvaises nouvelles; ne vous hâtez pas d'écrire à vos correspondants une lettre affolée. Vous sentez s'élever en vous quelque désir véhément; gardez-vous de le satisfaire dans l'élan de la première impulsion. Observez un silence total de parole et d'action tant que vous demeurez sous le coup de l'émotion.

Vous comprenez la sagesse de cette règle absolue. Ce temps de silence permettra au calme de se rétablir en vous.

Pas difficile, pensez-vous, de remettre à plus tard une décision, une lettre de réponse, la réa-

lisation d'un désir. Il est moins aisé de retenir un cri d'impatience qui, à votre avis, vous procurerait une détente et ferait tomber votre irritation. Erreur. En extériorisant votre colère par des discours véhéments vous risquez, au lieu de l'apaiser, de l'entretenir et de la porter à son paroxysme. Vous vous exposez de plus à prononcer des paroles dangereuses, peut-être irréparables, qui retarderaient votre succès et dans certains cas le rendraient impossible.

Vous arriverez sans presque aucune peine à garder le silence dans vos plus violentes émotions.

On raconte qu'un sage ancien tenait toujours à la main une chaîne métallique, composée de cent maillons. C'était une sorte de chapelet assez semblable à ceux dont se servent les fidèles. Le philosophe faisait glisser par moments cette chaînette entre ses doigts comme ces colliers d'ambre que les musulmans égrènent en répétant leur formule : « Il n'est de Dieu que Dieu et Mahomet est son prophète. » Mais pourquoi cet instrument bizarre ? Notre homme s'en servait comme d'un frein pour maîtriser sa langue. Lorsqu'il avait subi quelque contrariété et qu'il se sentait emporté par une impulsion violente, il s'imposait de compter mentalement les cent maillons de sa chaîne avant de proférer un mot.

Il concentrait son attention sur ce calcul qu'il effectuait lentement; lorsqu'il l'avait achevé, il avait retrouvé son calme. Il pouvait alors discourir et agir avec une parfaite sérénité.

Imitez son exemple. Quand vous êtes secoué par le choc d'une forte émotion, astreignez-vous à compter mentalement de 1 à 100, voire de 1 à 1000, avant d'ouvrir la bouche. Vous vous épargnerez ainsi la maladresse et la honte de perdre en public le contrôle de vous-même. Profit non moins appréciable, vous retrouverez bien plus rapidement votre équilibre intérieur.

Inutile d'employer pour cet exercice une chaînette ou un chapelet, à moins que vous n'aimiez exagérément les attitudes spectaculaires. Il n'en est rien fort heureusement. Nous savons que vous êtes homme de bon sens et de goût; nous en avons la preuve dans votre désir de vous perfectionner par la Culture Psychique.

⁂

Vous avez compté mentalement de 1 à 100, et plus encore si nécessaire. Cet exercice vous a obligé à garder le silence, et si vous l'avez exécuté en concentrant votre attention sur votre calcul, il a détourné votre pensée de l'incident pénible, cause de votre irritation. Votre émotion

s'apaise peu à peu; vous retrouvez graduellement votre sérénité. Voici le moment de recourir à l'auto-suggestion.

Répétez plusieurs fois très lentement de courtes formules, analogues à celles que nous vous indiquons ci-dessous. Vous les adapterez à votre cas.

« Cette contrariété se réduit à peu de chose : ce n'est rien. Il serait ridicule de prendre cette affaire au tragique. »

« Cette visite inopportune m'a fait perdre quelques minutes; je rattraperai vite le temps perdu. Je me remets à l'œuvre aussi paisiblement que si je n'avais pas été dérangé. Je travaille avec une facilité merveilleuse; j'en profite pour arriver plus rapidement au bout de ma tâche. »

« Le personnage qui m'a parlé impoliment est un rustaud. Sa grossièreté ne fait de tort qu'à lui; je plane au-dessus de ses injures, qui ne m'atteignent pas. Je ris ironiquement de sa mauvaise éducation, qui lui porte préjudice. »

« Les fâcheux événements dont je reçois la nouvelle peuvent s'améliorer. J'observe paisiblement le cours des choses; je reste prêt à intervenir au bon moment pour rétablir la situation. »

« Ce désir soudain qui me passe par la tête n'a pas plus d'importance qu'une mouche bourdonnante. Je laisse tomber ces fantaisies de mon imagination. Je demeure maître de mes nerfs, de ma sensibilité, de ma volonté. »

« Je souris et chante dans mes difficultés. Je suis calme; je suis de plus en plus calme; je suis très calme. »

*
**

Le silence, l'auto-suggestion, vous ont ramené à votre état normal. Réfléchissez maintenant à ce qui vient de se passer.

Analysez les causes de votre émotion.

Menée loyalement, votre enquête vous montrera sous leur jour véritable les incidents qui vous avaient troublé et que déformait votre agitation.

Quand le fantôme créé par votre imagination se sera dissipé, vous apercevrez la réalité objective. Vous la regarderez en face et vous délibérerez sans précipitation sur la conduite à tenir.

Vous comporter autrement serait agir en impulsif et renoncer au contrôle de vous-même.

Vous constaterez souvent que la difficulté, cause de votre désarroi, se réduisait à peu de chose.

Souriez alors de votre déraisonnable affolement et reprenez votre course d'un pas ferme.

Par malheur, toutes les difficultés de la vie ne sont pas illusoires. Vous rencontrerez des obstacles sérieux. La raison vous fournira les moyens de les surmonter ou de les tourner s'il est impossible de les enjamber.

Les ingénieurs qui tracent des lignes de chemin de fer trouvent parfois sur leur trajet de hautes montagnes. Ils ne tentent pas l'aventure chimérique de faire franchir à un lourd convoi des rampes si raides et si longues. Quelle solution adoptent-ils ? Ils creusent un tunnel ou dévient leur itinéraire. Dans ce dernier cas, ils contournent le massif montagneux en suivant la vallée. Le parcours s'augmentera de quelques kilomètres; mais le voyage s'effectuera avec plus de facilité et de rapidité.

Faites comme eux. Ne vous laissez pas arrêter par l'obstacle. Ne gaspillez pas votre énergie à l'attaquer de front; prenez un chemin de traverse qui vous conduira sans peine au succès.

Celui qui se possède dans le calme et la réflexion tire toujours son épingle du jeu.

Parmi les obstacles qui se dressent sur votre route, vous rencontrerez peut-être l'envie. Je parle de cette jalousie véritable qui se manifeste par des actes positifs de malveillance. Je ne

veux faire aucune allusion à cette prétendue envie, dont les débiles se plaignent dans leurs insuccès dus à leur propre faute.

Votre cas, je le suppose, n'est pas illusoire.

On vous dénigre; on interprète malignement vos meilleures actions; on s'aveugle volontairement devant vos mérites pour ne pas avoir à les reconnaître ; on cherche par mille manières, même par une douceur affectée, à entraver votre course.

Vous en êtes ému. Vous vous en attristez.

Prenez donc la peine de réfléchir.

La réflexion vous montrera les moyens de déjouer les ruses de l'envie.

La réflexion vous fera comprendre une des plus profondes vérités psychologiques : la jalousie est le plus éclatant témoignage que la médiocrité puisse rendre à la valeur. Vous vous laissez abattre par l'envie ! Elle doit au contraire, par l'hommage hargneux qu'elle vous rend, exciter votre courage et votre fierté.

***

Toutes les émotions ne sont pas déprimantes; il en est d'exaltantes. On ne court pas moins de danger à céder à celles-ci qu'à celles-là. Défiez-vous de l'*emballement.*

La réflexion, qui vous permet d'apprécier sainement vos difficultés et vous fournit le moyen d'en triompher, doit vous rendre le même service dans vos moments d'enthousiasme.

Vous voyez tout en rose ; vous embellissez donc la réalité. Il est toujours dangereux de sortir du réel.

Vos affaires s'améliorent. Vous en concluez que vos revenus grossiront rapidement ; vous exagérez l'importance de vos ressources pécuniaires. Vous voilà prêt à dépenser des sommes, que vous ne possédez pas encore.

Vous comptez sur des concours, qui restent problématiques. Vous bâtissez vos plans, avec une entière quiétude, sur un fondement incertain.

Vous vous lancez dans une entreprise, qui vous semble, à première vue, d'exécution facile et d'énorme rendement.

Gare à l'illusion ! Supputez vos chances de réussite, mais n'oubliez pas la part d'événements défavorables toujours possibles.

Rapportons-nous aux exemples précédents. Que deviendrez-vous si vos revenus s'accroissent moins vite que vous le pensez; si les concours

escomptés se dérobent; si l'entreprise envisagée se heurte à de graves obstacles ?

Réfléchissez mûrement. Ne coupez pas votre blé en herbe. Méfiez-vous de l'échec. Songez à l'affaiblissement moral où l'insuccès jette ceux qui ne possèdent pas une parfaite maîtrise d'eux-mêmes.

*
**

La réflexion, qui réduit vos contrariétés à leur juste valeur et tempère vos enthousiasmes intempestifs, doit vous servir encore à vous prémunir contre les émotions futures.

Prévoyez à l'avance les difficultés que vous rencontrerez probablement dans un avenir prochain. Arrêtez la tactique à employer pour les surmonter. « Un homme averti en vaut deux. »

Ne craignez pas de pousser vos prévisions au pire; vous n'en serez que mieux préparé pour résister aux chocs à subir. Si d'aventure les événements se produisent d'une façon moins pénible pour vous, tant mieux ! Vous jouirez d'une agréable surprise.

*
**

Mettez en pratique dès aujourd'hui les conseils que nous vous avons donnés dans cette leçon.

Premier exercice.

S'il vous survient quelque contrariété dans le cours de cette journée, ne laissez pas grandir votre émotion. Mettez-vous aussitôt à compter mentalement de 0 à 100, et même davantage, pour vous forcer à garder le silence. Concentrez votre attention sur cette énumération assez fastidieuse, qui fournit pourtant un précieux dérivatif à votre colère ou à votre accablement.

Ajoutez-y des auto-suggestions; vous en répéterez les formules en faisant des exercices respiratoires.

Prenez l'habitude de recourir à ces procédés aussitôt que vous sentez vaciller votre équilibre intérieur.

*
**

Deuxième exercice.

Cherchez les principales contrariétés qui vous troublent le plus souvent. Un travail qui vous déplaît ? Une personne de votre entourage dont le caractère vous heurte ? L'inexactitude de vos correspondants ?...

Prévoyez les difficultés que vous rencontrerez probablement aujourd'hui même. Avisez aux moyens à prendre pour conserver votre sérénité lorsque le choc se produira.

Troisième exercice.

Si vous avez un tempérament impressionnable, vous passez sans raison suffisante d'un extrême à l'autre, d'un excès de découragement à un optimisme injustifié.

Dressez la liste des erreurs que vous a fait commettre votre impressionnabilité. Examinez la conduite que vous auriez dû tenir et que vous n'avez malheureusement pas adoptée.

Etudiez vos emballements actuels. Envisagez froidement les choses dans leur objectivité pour les dépouiller du brio illusoire dont les pare à tort votre imagination.

*
**

Quatrième exercice.

Multipliez les auto-suggestions. Répétez souvent dans le cours des jours et des semaines qui vont s'écouler des formules dans le sens des suivantes :

« Je tire toujours mon épingle du jeu, parce que je me possède dans le calme et la réflexion .»

« J'analyse mes ennuis et les ramène à leurs véritables proportions. Je les surmonte aisément; je les surmonterai avec une facilité croissante parce que je deviens de plus en plus maître de moi. »

« A l'homme décidé, les contrariétés paraissent peu de chose; il aime se mesurer avec elles et en fait un sport où il triomphe par son énergie. Je suis énergique et décidé; les difficultés stimulent ma force. »

Evaluez les progrès que nos conseils vous ont déjà permis de réaliser. Servez-vous des améliorations que vous constatez pour donner une vigueur accrue à vos suggestions.

Dites et redites fréquemment : « Mon entraînement marche bon train; j'en tire grand profit. Je résiste vigoureusement aux chocs moraux. Je conserve malgré tout sourire et bonne humeur. Je suis maître de moi et le serai de plus en plus. »

IV

Les Déperditions des Forces mentales : L'Expansivité

Les émotifs — la plupart des êtres ne le sont-ils pas plus ou moins ? — cèdent à l'impulsion qui les pousse à parler sans réserve. Grave défaut qui anémie leur volonté, nuit parfois à la marche de leurs affaires et les retarde sur la route du succès.

Evitez à tout prix les confidences inutiles ; vous réaliserez ainsi un progrès considérable dans la maîtrise de vous-même.

Les théories et les exercices que nous vous proposons dans ce chapitre vous aideront à contracter l'habitude de parler avec discrétion.

*
**

L'émotif ne sait pas garder pour lui ses impressions, ses sentiments, ses pensées.

Il a des moments de dépression et de pessimisme. Une idée noire traverse son cerveau; un petit ennui l'effleure; une difficulté plus sérieuse se présente; un obstacle inaccoutumé se dresse

sur son chemin : le voilà désarçonné. La seule crainte d'une peine possible suffit à l'abattre. Aussitôt il lui faut du secours; il cherche sur-le-champ à qui faire le récit de son mal et se confie au premier venu.

Mais il ne traverse pas que des jours néfastes; il a aussi des périodes d'entrain et d'enthousiasme, où tout lui sourit. Il forme alors de merveilleux projets et s'occupe avec bonheur de ses affaires; en bref, pour de justes raisons, il escompte une réussite prochaine. Joie délirante qu'il raconte sans méfiance au premier venu.

Avec une telle mentalité, l'émotif ressent habituellement des sympathies et des antipathies tranchées. Faiblesse vénielle, s'il savait se dominer. Par malheur, il ignore l'art de cacher ses sentiments; il les montre à tout propos et les explique avec complaisance au premier venu.

Ne vous êtes-vous pas reconnu dans certains traits de ce tableau volontairement accentué ? Ne vous arrive-t-il pas de faire parfois, souvent peut-être, des confidences inutiles ?

Réfléchissons ensemble à votre cas personnel.

***

Pourquoi ces confidences ?

Pourquoi raconter vos ennuis ? Pourquoi ré-

véler vos espérances ? Pourquoi manifester vos sympathies et vos antipathies ?

— J'espère, dites-vous, diminuer ainsi le poids de mes peines et mieux savourer mes joies.

— Un peu de réflexion vous fera comprendre à quel point vous vous trompez.

Brèves ou prolongées, vos confidences ne peuvent rien changer à vos difficultés objectives, à celles du moins qui ne dépendent pas de votre volonté.

Vous vous êtes, je suppose, brûlé accidentellement; les médecins ont soigné votre plaie. Vous souffrez cruellement et vous voilà pour quelques temps arrêté dans votre travail. C'est évidemment très fâcheux. Mais vous aurez beau raconter votre mésaventure, énumérer vos souffrances, vous parlerez en pure perte. Ni vos récits ni vos lamentations ne hâteront la cicatrisation de votre blessure.

Autre exemple. Un incendie a causé de sérieux dommages à votre maison. Une partie de votre mobilier, vos vêtements, votre bibliothèque ont été anéantis. Les dégâts sont heureusement couverts par une assurance ; vous ne vous en trouvez pas moins dans une situation momentanément désagréable. Vous voilà forcé de loger à l'hôtel en attendant que votre immeuble soit réparé. Vous pouvez passer des journées entières

à conter vos ennuis à qui vous voudrez, vos narrations et vos gémissements n'avanceront pas d'une minute la reconstruction de votre maison.

Si vos confidences n'enlèvent rien au caractère objectif de vos difficultés, elles augmentent considérablement vos peines subjectives. En faisant à tout venant le récit de vos ennuis, vous y arrêtez davantage votre attention; à les examiner sous toutes leurs faces, vous en savourez mieux l'amertume. De plus, en insistant sur des pensées décourageantes et des sentiments amers, vous créez en vous-même, à votre insu, une autosuggestion de pessimisme, qui diminue votre capacité de résistance.

Pourquoi, d'autre part, laisser voir vos espérances et découvrir vos projets ?

Pour réussir, vos plans ne demandent qu'à être mûris avec prudence et suivis avec méthode. Que, le cas échéant, vous consultiez des spécialistes d'une compétence indiscutable : c'est sagesse. Mais inutile de parler de vos affaires à tout venant; ces confidences présentent d'ailleurs de sérieux inconvénients, que nous vous signalerons ultérieurement.

Pourquoi révéler à la légère vos sympathies et vos antipathies ?

Ces sentiments, qui jaillissent en vous à l'improviste, ne dureront guère ; ils disparaîtront

probablement aussi vite qu'ils sont nés. Cachez-les donc au fond de votre conscience. A les montrer sans raison vous risquez d'acquérir une fâcheuse réputation de versatilité. Vous risquez aussi de vous créer des inimitiés durables, si vos interlocuteurs manquent de discrétion et si les objets de vos antipathies couvent longtemps leurs rancunes.

Les confidences inutiles ne proviennent pas toujours d'un impulsif besoin de « se dégonfler ». Elles procèdent parfois d'une loyauté mal comprise.

Certaines personnes poussent si loin la franchise qu'elles répondent à toute interrogation

> ... avec la liberté
> D'un soldat qui sait mal farder la vérité.

Leur demande-t-on : « Comment vous portez-vous ? Comment vont vos affaires ? — Mal. »

De fait, ces personnes souffrent d'une indisposition passagère, sans la moindre gravité. Leurs affaires, prospères d'ailleurs, ne marchent pas entièrement selon leurs désirs.

Réponse d'un pessimisme exagéré, que l'interlocuteur se hâte souvent de rapporter partout. Ainsi se propagent de fausses nouvelles, préjudiciables à l'intérêt de celui qui n'a pas su modérer ses expressions.

On dit encore à ces personnes : « Ne trouvez-vous pas charmants Monsieur X et Madame Y? » Réponse immédiate d'une allure cruelle parce que d'une vérité incontestable : « Je les trouve dépourvus de valeur. »

Ceux qui répondent ainsi ne sont pas toujours malveillants, ils ont seulement une franchise trop brutale. La foule des médiocres, qui ne les comprend pas, les juge avec sévérité.

Vos confidences inutiles viennent-elles d'un excès de droiture ? Exagérez-vous la franchise au point de la transformer en défaut ?

Corrigez-vous de ce défaut, sans rien perdre cependant de votre habituel respect de la vérité.

Le grand remède consiste à vous convaincre que « Franchise » ne signifie pas : « Dire toute sa pensée ». « Franchise » signifie : « Ne rien dire de contraire à sa pensée ».

Employez donc des formules vagues ou banales, qui sauvegarderont les droits de la vérité tout en laissant à vos paroles une allure de correction impeccable.

Reportez-vous aux exemples précités. Vous auriez dû répondre : « Je n'ai pas à me plaindre de ma santé. — Les affaires marchent assez bien. — Monsieur X et Madame Y ont assurément bien des qualités. »

En parlant ainsi vous n'auriez rien dit de faux. Il n'est, en effet, pas de situation si désespérée qu'elle ne présente quelque chance d'amélioration. Il n'est pas d'être si vulgaire qu'il ne possède quelque beau côté.

*
**

Poursuivons notre étude. A qui vous confiez-vous avec tant de facilité ?

Trois cas seulement peuvent se présenter : vous vous confiez ou à des indifférents ou à des ennemis ou à des amis.

Première hypothèse. Quel intérêt des indifférents prendront-ils à vos confidences ? Aucun. Votre bavardage leur paraîtra fastidieux. Ils cacheront sous un air de politesse leur véritable pensée : « Qu'est-ce qu'il veut bien que cela me fasse ? »

Question plus sérieuse, parce que lourde de conséquences. Quelle impression vos confidences feront-elles à des indifférents ? Je n'hésite pas à répondre : « Une impression fâcheuse. »

Ils constateront le manque de force morale qui vous rend incapable de cacher vos sentiments. Vous voyant dévoiler vos propres secrets, ils concluront logiquement que vous gardez encore moins bien les secrets des autres.

Le récit de vos déceptions leur fera soupçonner un caractère sans ressort, voué par sa faiblesse à l'insuccès.

Par vos conversations inconsidérées vous aurez tué la confiance, que vos interlocuteurs auraient peut-être mise quelque jour en vous.

Vous vous plaignez de ce que l'on ne vous estime pas à votre valeur, de ce que l'on ne fait pas appel à vos talents, de ce que l'on vous laisse de côté. Pourquoi avez-vous inspiré à autrui cette défiance assurément injuste ? Il fallait veiller sur vos paroles et vous montrer sous votre meilleur jour, votre vrai jour.

Deuxième hypothèse. Vous vous confiez à des personnes qui ne vous accordent aucune sympathie.

Folle imprudence.

Elles ne s'attristeront pas de vos peines; elles s'en réjouiront plutôt.

Vos difficultés proviennent peut-être de leurs manœuvres malicieuses, et vous leur laissez voir que ces manœuvres ont réussi ! Il faudrait garder en leur présence une telle sérénité qu'elles comprennent leur impuissance à entamer votre force. Il faudrait les convaincre par votre calme souriant que leurs tentatives de vous nuire aug-

mentent vos chances de réussite. Elles se lasseraient enfin de mener un jeu de dupe.

A ces malveillants, cachez vos projets. Ils les entraveraient, vous couperaient l'herbe sous les pieds, profiteraient de votre travail pour en cueillir le fruit à votre place.

A la guerre on fusille les traîtres qui renseignent les armées ennemies. Châtiment terrible mais nécessaire. Ne trahissez pas vos propres intérêts en fournissant imprudemment à vos adversaires des indications précieuses dont ils se serviront contre vous.

Troisième hypothèse. Vous racontez vos soucis à vos amis.

Pourquoi les attrister en leur révélant vos peines, s'ils n'ont pas le moyen d'y remédier ? Chercheriez-vous votre paix au détriment de la leur ?

S'il est raisonnable de leur confier vos difficultés, attendez que vous puissiez le faire sans qu'une telle conversation augmente votre désarroi.

Rappelez-vous en effet ce que nous vous avons dit. Les confidences inutiles, au lieu d'apaiser votre peine, l'aiguisent; en provoquant en vous d'inconscientes suggestions de pessimisme, elles

créent dans votre esprit une mentalité de faible et de vaincu.

*
**

Comment acquérir une sage réserve dans vos paroles ?

La parfaite maîtrise de soi-même ne s'obtient pas en un seul jour; elle suppose les longs et patients efforts d'un entraînement méthodique.

Commencez par vous convaincre profondément de l'absolue nécessité de la discrétion. Dans ce but, approfondissez les théories que nous venons de vous exposer. Vérifiez-en la justesse par des exemples.

Observez ce qui se passe autour de vous. Vous connaissez peut-être certaines personnes qui font à tort et à travers des confidences inutiles ; cherchez à découvrir le résultat de ces confidences. Leurs conversations ont-elles apporté quelque amélioration effective à leurs situation pénible ? Y ont-elles trouvé un apaisement intime ? N'ont-elles pas au contraire exaspéré leurs souffrances en les racontant ? Ont-elles donné une haute opinion de leur courage, de leur énergie, de leur prudence ?

Repassez surtout votre propre histoire. Faites un sérieux examen de conscience. Si vous vous êtes jamais laissé aller à des confidences, quels

fruits en avez-vous retiré ? Ont-elles arrangé vos affaires ? Ont-elles retrempé vos forces ? N'ont-elles pas plutôt accentué votre accablement? Profitez de vos expériences malheureuses pour ne pas retomber dans les mêmes erreurs ?

Quand vous vous sentez intérieurement poussé à des confidences inutiles, résistez à cette impulsion par tous les moyens en votre pouvoir. Imposez-vous un silence absolu. Cherchez à vous distraire, pour fournir un dérivatif à votre imagination et à votre sensibilité.

Recourez au procédé que nous vous avons signalé au chapitre précédent. Comptez de 0 à 1000. Mieux vaut cela que parler inconsidérément.

Promenez-vous. Effectuez une course à vive allure, tout en vous livrant à une salutaire gymnastique respiratoire.

Faites quelque lecture absorbante. Ce n'est pas le moment de prendre un livre sérieux ; choisissez un volume de petite histoire ou un roman policier.

Quand l'impulsion aura cédé, remettez-vous tranquillement à vos occupations.

*
**

Voici plusieurs exercices auxquels nous attachons une très grande importance. Apportez-y tous vos soins.

Premier exercice.

Appliquez-vous à retenir dans vos conversations une parole que vous pourriez prononcer sans inconvénient. Ce sera, par exemple, une petite nouvelle dont vous aviez la primeur, un trait d'esprit qui voudrait jaillir de vos lèvres, une confidence d'ailleurs anodine.

Dans les premiers temps, cet effort pour taire ce que vous désirez dire vous coûtera; mais quand vous l'aurez accompli, vous éprouverez un sentiment de force. Vous goûterez une joie profonde à constater l'empire de votre volonté.

Répétez fréquemment cet exercice, en évitant toutefois de paraître terne et maussade. On peut être un brillant causeur sans commettre la moindre imprudence. Le *summum* de l'art consiste à charmer ses interlocuteurs sans se compromettre, et à leur laisser une impression d'amabilité, d'intelligence et d'énergie.

Augmentez graduellement les difficultés à surmonter. Ne manquez pas de reconnaître chacun de vos progrès; vous vous en servirez pour vous suggestionner.

Il faut, déclarent les hygiénistes, se lever de table avec encore un peu d'appétit. Il faut terminer vos conversations avec quelque chose que vous auriez pu dire, mais que vous avez délibérément gardé pour vous, afin de vous affirmer votre maîtrise.

L'expérience vous prouvera la grande efficacité de cette pratique. Contractez-en l'habitude, poursuivez votre entraînement jusqu'à ce que vous l'ayez fortement enracinée en vous.

Deuxième exercice.

Ingéniez-vous à vous rendre agréable à vos interlocuteurs. Manifestez-leur de l'intérêt ; entrez dans leurs préoccupations et leurs sentiments; abordez exclusivement les sujets qui les touchent.

Cet exercice produira deux effets excellents.

En premier lieu, il détournera votre attention de votre pensée égoïste et vous préservera des confidences inutiles.

En second lieu, il vous attirera la sympathie et augmentera votre « *magnétisme personnel* », formule à la mode qui désigne seulement l'art de plaire.

Le souci constant de maintenir la conversation sur un sujet famililer à vos interlocuteurs, de les amener à parler d'eux-mêmes et à se

montrer sous leur meilleur jour est le fondement même de la civilisation. Le sauvage se laisse guider par son instinct et ses impulsions ; il ne songe qu'à lui et ne parle que de lui. La véritable politesse suppose une certaine dose d'abnégation et d'altruisme.

Prenez donc l'habitude de vous comporter, dans vos conversations, comme nous venons de vous le conseiller.

Ne croyez pas qu'il soit fastidieux d'agir ainsi. Cette façon de vous entretenir avec le prochain vous procurera mille petites joies délicates : joie de vous sentir sympathique, joie de répandre autour de vous optimisme et bonne humeur, joie de faire, grâce à vos aimables causeries, d'intéressantes observations psychologiques, joie de vous être montré bienveillant et d'avoir gardé une entière maîtrise de vous-même.

Troisième exercice.

Préparez-vous dès maintenant aux visites que vous aurez à faire ou à recevoir dans un avenir très prochain.

Qui verrez-vous aujourd'hui, demain, après-demain ?

Quels sentiments éprouvez-vous pour vos visiteurs éventuels ? Comment les traitez-vous habituellement ? Aurez-vous quelque difficulté

particulière à ne pas leur faire de confidences inutiles ?

Quels sont les goûts de ces futurs interlocuteurs ? Quel genre de questions vous posent-ils le plus souvent ?

Examinez attentivement ces différents points et tracez votre ligne de conduite.

Un tel vous interrogera sur votre santé, vos soucis, vos affaires, vos sentiments à l'égard de vos amis communs. Vous savez à l'avance sur quoi portera sa conversation; combinez donc vos réponses de manière à ne pas livrer vos secrets et à ne pas prononcer de paroles imprudentes. Cherchez le moyen de donner à votre réserve une note de gaieté spirituelle et de souriant optimisme. Dès que vous aurez fait à votre interlocuteur ces réponses évasives, ne lui laissez pas le temps de poursuivre son interrogatoire : prenez la direction de la conversation et amenez-le à vous parler de lui-même.

Passez en revue les visiteurs probables que vous aurez à recevoir. Tenez-vous prêt à toute éventualité.

Quatrième exercice.

Suivez avec attention la marche de votre entraînement; tenez-en, si j'ose ainsi dire, une comptabilité exacte.

Les exercices ci-dessus vous fourniront l'occasion de nombreuses victoires. Notez-les chaque jour. Marquez de même vos défaites, si vous avez à en déplorer.

Portez périodiquement — toutes les semaines ou tous les mois — ces progrès et ces reculs sur un tableau d'ensemble. Vous y ferez figurer vos indications quotidiennes, au moyen de chiffres ou de courbes.

Divisez votre tableau en autant de colonnes qu'il y a de jours dans la semaine ou le mois. Marquez dans chaque colonne le nombre de vos victoires et celui de vos défaites; puis totalisez.

Si vous préférez le système des courbes qui frappe plus vivement la vue, dressez deux tableaux, l'un pour vos victoires, l'autre pour vos défaites. Divisez chaque tableau en trente ou trente et une colonnes, une pour chaque jour du mois. Dans le sens vertical, établissez une échelle graduée allant de 0 à 30. Le zéro sera placé au bas de la page. Dans les colonnes des jours, vous placerez un point à la hauteur du chiffre qui représente le nombre de vos victoires. Reliez ces différents points par un trait, vous obtiendrez une courbe continue dont la direction vous indiquera au premier coup d'œil l'allure plus ou moins rapide de vos progrès.

Cinquième exercice.

Auto-suggestion ! Auto-suggestion !

Répétez lentement, de dix à vingt fois, les formules suivantes :

« Je comprends le danger des confidences inutiles; j'évite les paroles imprudentes; je suis maître de ma langue. »

« Je réponds avec prudence aux questions indiscrètes. Je ne trahis pas mes secrets. Je garde pour moi seul mes préoccupations et mes ennuis. »

Représentez-vous mentalement des scènes, dont vous serez le héros. Regardez-vous vous-même vous entretenant avec vos interlocuteurs habituels. Vous vous verrez discourant avec une aimable réserve, amenant vos partenaires à parler d'eux-mêmes et les interrogeant sur les points qui les intéressent.

Profitez des progrès que vous avez réalisés pour « corser » vos suggestions.

Dites et redites : « Je suis de plus en plus maître de mes paroles. »

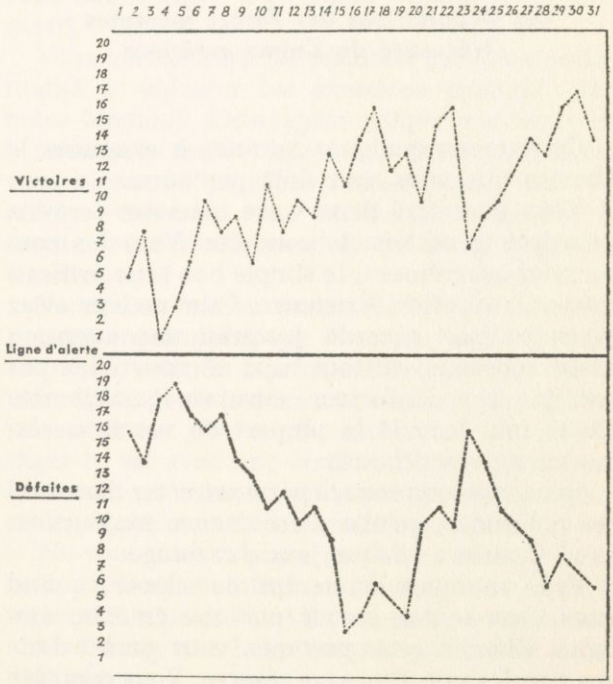
« Dans mes conversations, je m'oublie de plus en plus pour m'intéresser davantage à mes interlocuteurs. »

« Je prends un plaisir de plus en plus grand à faire parler les autres d'eux-mêmes. »

Adaptez soigneusement à vos besoins les formules suggestives que vous emploierez.

Persévérez dans ces exercices, qui vous conduiront au succès.

Contrôle de l'Expansivité



Notez les événements dominants des jours où les défaites sont plus nombreuses que les victoires.

V

Les Déperditions des Forces mentales : Nécessité du Calme extérieur

Consacrons quelques minutes à examiner le chemin que vous avez déjà parcouru.

Vous avez fixé dans votre mémoire certains principes généraux de conduite. Vous les connaissiez assurément; le simple bon sens suffisait à vous en révéler l'existence. Vous ne leur aviez pourtant pas accordé jusqu'ici une attention assez soutenue; surtout vous ne vous étiez pas astreint à y conformer votre vie quotidienne. De là ont découlé la plupart de vos insuccès, causes de vos déboires.

Vous avez commencé par contracter d'heureuses habitudes, qu'une persévérance toujours en éveil fortifiera chaque jour davantage.

Vous marquez un temps de silence, quand vous vous sentez secoué par une émotion violente. Grâce à cette pratique, vous gardez dans vos paroles une plus sage réserve. Vous regardez en face les difficultés, afin de les dépouiller de l'aspect illusoire dont les revêtait votre imagi-

nation en désarroi; vous les voyez ainsi dans leur réalité objective; et pour les résoudre vous suivez les conseils de la froide raison, au lieu de vous abandonner à l'aveugle impulsion de vos nerfs.

Vous avez obtenu ces résultats par votre ponctualité à exécuter les exercices prescrits par notre Méthode. Cette gymnastique morale vous a soumis à un entraînement progressif, dont vous ressentez les effets bienfaisants.

Vous éprouvez une satisfaction légitime à constater les transformations qui se sont opérées en vous.

Vous vous laissez moins facilement dominer par les impressions, qui vous emportaient jadis à la dérive selon le caprice des événements. Vous offrez plus de résistance aux contrariétés, qui ne vous abattent plus comme autrefois. Vous envisagez la vie avec une confiance plus optimiste. Pour tout résumer en un mot, dans votre esprit se développe une mentalité d'énergie victorieuse.

Ne vous arrêtez pas en si bonne voie. Il vous reste un long chemin à parcourir pour arriver à cette pleine possession de vous-même, qui vous rendra dans une large mesure maître de votre destinée.

Il ne vous faudra pas pour y parvenir plus de peine que ne vous ont coûté vos premiers pro-

grès. Ces progrès vous ont-il demandé des efforts héroïques ? Ne les avez-vous pas réalisés comme en jouant ? Il en sera de même par la suite.

Courage donc et en avant !

Travaillez maintenant à vous maintenir dans un calme extérieur imperturbable.

Ce calme empêchera votre énergie de se disperser, de s'évaporer en pure perte. Il mettra sur votre front une auréole de puissance, dont le rayonnement mystérieux vous donnera un ascendant considérable sur le prochain. Ceux qui traiteront avec vous se sentiront en présence d'une Force.

*
**

En quoi consiste ce calme imperturbable à quoi vous devez tendre ?

A ne rien laisser paraître au dehors des émotions que vous éprouvez.

Expliquons-nous à loisir.

Tant que vous vivrez vous ne réussirez jamais à vous rendre entièrement impassible. Vous subirez toujours plus ou moins l'influence des événements, et parfois d'une façon si brutale que le choc vous ébranlera. Ne cherchez pas à vous soustraire à cette faiblesse inhérente à la nature humaine; vous perdriez votre temps et vos efforts.

Vous sentirez toujours l'âpre morsure des contrariétés et des épreuves.

Les indélicatesses, les trahisons de l'amitié, les deuils déchireront toujours votre cœur.

Les mauvais procédés, les injures provoqueront toujours en vous des mouvements d'indignation et de révolte.

Les désillusions, les déboires, les insuccès envelopperont toujours votre âme d'une ombre lugubre.

Les pertes d'argent vous jetteront toujours dans une anxiété d'autant plus grande que leurs conséquences s'avéreront plus douloureuses.

Les réussites, l'approbation du public, la notoriété, la gloire vous porteront toujours à un optimisme facile à exagérer.

Vous éprouverez toujours des sympathies et des antipathies instinctives.

A cela vous ne pouvez rien. Vous aurez toujours des nerfs, une sensibilité, une imagination, un cœur. Vous n'êtes pas un « robot », mais un homme.

Ce serait pure illusion de prétendre arriver à ne rien sentir. Nous vous demandons seulement de ne pas trahir extérieurement vos émotions. Ne laissez jamais voir vos sentiments sans le consentement exprès de votre volonté.

Remarquez ces mots : *sans le consentement exprès de votre volonté.*

S'il vous faut à tout prix emprisonner vos émotions dans votre « moi » intime, comme en une prison verrouillée et sans espoir d'évasion, il se rencontre toutefois des cas où il convient d'extérioriser vos sentiments.

Vous venez de subir un deuil cruel qui creuse dans votre vie un vide impossible à combler. Nul ne comprendrait que, pour cacher aux indifférents votre atroce douleur, vous affectiez une allure insouciante et joyeuse. On vous jugerait avec la plus extrême sévérité.

Un malheur frappe votre meilleur ami. Vous devez sans aucun doute lui exprimer votre sympathie et laisser parler votre cœur.

Un camarade très cher vous a rendu spontanément un important service, que vous n'eussiez pas osé lui demander. La cordialité de son geste vous a vivement touché. N'est-il pas juste que vous lui en manifestiez votre profonde reconnaissance ?

Dans ces circonstances et d'autres semblables, ne perdez cependant jamais le contrôle de vous-même.

Imposez-vous donc la loi immuable de ne rien manifester de vos sentiments intimes sans une

raison valable et sans l'ordre formel de votre volonté.

Composez-vous un masque impassible, dont un léger sourire adoucira habituellement l'imperturbabilité.

*
**

Pourquoi vous recommandons-nous ce calme extérieur avec tant d'insistance ?

Parce qu'il est à la fois un signe et une source de force.

Le débile trahit toutes ses impressions.

Il les trahit par ses jeux de physionomie. Sa figure s'illumine ou s'assombrit. Ses traits s'épanouissent ou se crispent, son regard brille ou se voile sous le contre-coup de ses joies et de ses peines.

Il les trahit par ses gestes : mouvements d'impatience; soubresauts; accélération ou ralentissement de son pas, lorsqu'il marche.

Il les trahit par son allure : trépidante dans ses élans d'enthousiasme, vive et décidée aux moments de raisonnable optimisme, affaissée et languissante aux heures de dépression.

Or ces jeux de physionomie, ces gestes spontanés, ces attitudes sont des signes qui traduisent les sentiments au même titre que les paroles,

Licence eden-2251-12075-4145222-12075-95714219-12358228 accordée le 18 mars 2020 à 4145222@12075.com

et parfois plus éloquemment. Ils équivalent donc à des confidences inutiles.

Rappelez-vous ce que nous vous avons dit de ces dernières.

Que vous les laissiez tomber dans des oreilles indifférentes, antipathiques ou amies, vos confidences faites à la légère vous portent mille préjudices, dont vous avez jusqu'ici sous-estimé l'importance. De plus, elles entretiennent et fortifient les émotions que vous devriez étouffer. Elles exercent enfin sur vous des suggestions malsaines, qui augmentent votre malaise intime.

Ainsi en est-il de tous les signes muets qui manifestent extérieurement ce qui se passe en vous. Ils trahissent vos secrets, fortifient vos impressions, vous suggestionnent malheureusement.

Celui qui se possède dans la force surveille ses jeux de physionomie, retient ses gestes d'impatience, impose à sa figure un masque immuable; en un mot, il conserve une attitude toujours égale.

Il se dérobe ainsi aux investigations de la curiosité; il décourage par son flegme les efforts sournois de la surveillance, il comprime ses émotions débilitantes. Par cette sage tactique, il augmente, dans des proportions toujours croissantes, le potentiel d'énergie qui lui fournira

les forces nécessaires pour gagner la bataille du Succès.

Voilà ce que vous devez faire.

Voilà ce que vous ferez bientôt.

*
**

Comment acquérir ce calme imperturbable, indispensable à la réussite ?

— Par des efforts persévérants.

Effort, persévérance ! Deux mots qui rendent peut-être dans votre esprit un son lugubre comme un tintement de glas. Ne laissez pas votre imagination s'attrister à tort des réalités, qui objectivement ne présentent aucun caractère pénible.

Sous la condition de s'adapter aux possibilités de qui doit le fournir et, par suite, de se graduer progressivement, l'effort restera toujours une des principales causes de la joie humaine. Chasser l'effort d'une vie, c'est la vouer à l'irrémédiable ennui, au dégoût, au découragement, au pessimisme destructeur.

Quant à l'idée de persévérance, elle n'inclut nullement celle de monotonie, de fastidieux piétinement sur place ; bien au contraire. Qui persévère dans l'effort, avance; qui avance voit s'ouvrir des horizons nouveaux. L'idée de persé-

vérance implique par conséquent, malgré des préjugés trop répandus, celle de variété.

Lancez-vous donc allègrement à la conquête de l'imperturbabilité.

Nous vous tracerons les étapes à franchir de manière à ce qu'aucune d'elles ne dépasse vos forces. Vous arriverez au but sans vous faire violence ; vous n'aurez pris d'autre peine que celle de constater vos progrès successifs.

Commencez par vouloir acquérir le calme extérieur.

— Je le veux, répondez-vous. Le fait que j'étudie présentement ce chapitre de votre Méthode le prouve sans conteste.

— Vous le voulez assurément, mais de quel vouloir ? D'une de ces demi-volontés, de ces velléités qui aboutissent à l'échec ? Ou d'une volonté ferme et décidée ?

La seule volonté qui ne tombe pas en panne est celle qui ne manque pas de *carburant*, si j'ose ainsi m'exprimer. Or le carburant qui entretient la marche du moteur, c'est l'enthousiasme : le caractère passionnel du désir.

Enthousiasmez-vous donc, « emballez-vous », passionnez-vous pour la conquête de l'imperturbabilité. Eveillez en vous tous les sentiments qui pourront en provoquer le désir et le porter au plus haut point de véhémence.

A quels sentiments ferez-vous appel ? Cela dépend évidemment de votre caractère, de vos tendances dominantes, de votre situation.

Supposons quelques exemples.

Vous ambitionnez la richesse. Je ne doute pas que ce soit pour des fins généreuses. Vous aimeriez disposer de sommes considérables pour créer ou soutenir des œuvres sociales; pour soulager discrètement des infortunes qui se cachent; pour laisser à vos enfants un héritage plus considérable.

Cette envie de richesse s'est enracinée en vous et vous domine. Exploitez-la pour vous entraîner à la conquête de l'imperturbabilité.

Voyez combien le calme extérieur vous aidera dans vos affaires : grâce à lui vous augmenterez vos ressources; vous gaspillerez moins facilement vos revenus; vous ferez mieux fructifier votre capital.

Approfondissez ces idées ; entretenez-les en vous pour vous enflammer d'ardeur dans vos efforts pour conquérir le calme extérieur.

*
**

Autre exemple. — Votre patriotisme vous presse de travailler au redressement national. Vos conditions d'existence, vos goûts vous incli-

nent à vous occuper des mouvements de jeunesse. Vous pourriez y tenir utilement un rôle de chef. Vous caressez le projet de vous consacrer à l'éducation morale des jeunes.

Profitez de l'attrait qui vous porte vers cette œuvre capitale pour intensifier votre désir d'imperturbabilité... Mieux vous dominerez vos impressions et mieux vous garderez un masque impassible, mieux aussi vous saurez affirmer votre autorité de chef. L'enthousiasme que provoque en vous la vocation de Chef se communiquera à votre volonté de conquérir la pleine maîtrise de vous-même.

Voilà le premier pas à faire dans la voie où vous entrez.

***

Vous vous soumettrez ensuite à un entraînement progressif, dont nous allons vous indiquer la marche ascendante. N'en gravissez pas trop vite les degrés. Ne passez à un exercice supérieur qu'après avoir réussi le précédent.

Premièrement. Exercez une surveillance rigoureuse sur vos gestes et vos moindres mouvements. Arrêtez impitoyablement tous ceux qui pourraient trahir vos émotions, qu'il s'agisse de colère, d'impatience, de plaisir ou de sympathie.

S'il vous en échappe un que vous n'ayez pu retenir, reprenez-vous aussitôt et imposez-vous de faire un mouvement très calme. Je suppose que sous une poussée d'irritation vous ayez frappé votre table du poing. A peine votre geste accompli, vous constatez votre manque de maîtrise. Pour réparer cela, exécutez un geste quelconque avec une douceur tranquille; frottez-vous par exemple les mains, comme le ferait un homme satisfait, et pensez intérieurement que vous vous troublez encore pour peu de chose.

Ne prenez pas cette pratique pour une sorte de pénitence, que rien ne justifierait, mais pour une manœuvre médicinale d'une incontestable efficacité. Les arrêts que vous marquerez après vos impatiences vous rappelleront la nécessité du calme; les gestes tranquilles que vous accomplirez en pensant ironiquement aux causes si futiles de vos irritations vous feront prendre l'habitude des mouvements doux et paisibles.

Deuxièmement. Surveillez vos jeux de physionomie.

Quand vous êtes sous le coup d'une émotion, regardez-vous dans un miroir. Vous y verrez l'altération produite dans les traits de votre visage par vos sentiments intimes. La tristesse

ternit l'éclat de votre regard et abaisse la ligne de votre bouche. L'ironie allume dans vos yeux une flamme pétillante et plisse vos lèvres en un sourire moqueur. La colère rougit votre face.

Appliquez-vous à ramener vos traits à leur position normale. Vous y réussirez plus aisément, si vous accompagnez vos efforts de quelques auto-suggestions. Vous pourrez vous répéter : « Mes yeux ont leur regard tranquille et bienveillant. Mes lèvres sourient aimablement. Mes joues conservent leur teint naturel. »

Troisièmement. Imposez-vous un masque toujours souriant, quel que soit votre état d'âme.

Pourquoi ce sourire perpétuel ?

— Pour cacher aux indiscrets ce qui se passe en vous. Quand vous voulez user jusqu'à la corde un vêtement défraîchi, vous le portez à la maison; mais pour sortir en ville vous le couvrez d'un pardessus impeccable, que vous boutonnez soigneusement. C'est ce que nous appelons un « cache-misère ». Le sourire que nous vous recommandons vous servira de « cache-misère » moral : il couvrira d'un voile impénétrable votre désarroi intérieur.

— Il vous rendra, en outre, le service précieux de rétablir le calme en vous. Si nos sentiments

influent sur nos gestes, nos gestes influent sur nos sentiments. Ce phénomène psychologique bien connu s'observe couramment chez les artistes de théâtre. Les grands acteurs provoquent en eux par leur mimique savante les sentiments des personnages dont ils tiennent les rôles; c'est ce qui rend leur jeu si profondément émouvant et leur vaut les acclamations du public. Ainsi, pour vous : le sourire que vous vous imposez finira par créer en vous une atmosphère habituelle de sérénité joyeuse.

*
**

Nous vous proposons quelques exercices qui vous aideront à pratiquer les conseils contenus dans ce chapitre.

Premier exercice.

Examinez-vous de très près.

Perdez-vous fréquemment votre calme extérieur, et dans quelles circonstances ?

Comment se manifeste le plus souvent votre trouble ? Gestes désordonnés ? Coups donnés sur la table ? Haussements des épaules ? Regards furieux ? Respiration saccadée ?

Quand vous aurez reconnu par quels mouvements, quels jeux de physionomie, quelles atti-

Licence eden-2251-12075-4145222-12075-95714219-12358228 accordée le 18 mars 2020 à 4145222@12075.com

tudes vous trahissez habituellement votre émotion, entamez contre eux une lutte sans merci.

Deuxième exercice.

Dans votre entraînement pour l'acquisition de l'imperturbabilité, suivez exactement les étapes indiquées dans ce chapitre. N'en abordez pas une nouvelle avant d'avoir entièrement parcouru la précédente.

N'oubliez pas de vous reprendre toutes les fois qu'il vous échappe un mouvement trahissant votre émotion. Imposez-vous alors d'accomplir un geste quelconque avec lenteur et tranquillité pour vous rappeler la nécessité du calme extérieur.

Troisième exercice.

Servez-vous largement de la réflexion et de l'auto-suggestion.

Pénétrez-vous bien de l'importance de l'imperturbabilité et de la facilité avec laquelle vous pouvez en acquérir l'habitude.

Nous vous laissons le soin de combiner les formules suggestives que vous emploierez chaque jour régulièrement, tant que vous n'aurez pas atteint définitivement votre but.

VI

Les Déperditions des Forces mentales : La Dispersion

Certaines personnes n'obtiennent pas les succès que leur promettaient leurs talents et leur culture. Elles subissent les conséquences d'une infirmité très répandue de nos jours : la dispersion mentale.

Ceux qui en souffrent éprouvent une grande difficulté à fixer leur esprit sur leur occupation habituelle; dans les cas les plus graves, ils n'y réussissent pas. Tandis qu'une idée principale se trouve dans le champ de leur conscience psychologique, deux ou trois idées secondaires gravitent autour d'elle, divisant l'attention et l'amoindrissant.

Parfois ces idées secondaires sont délibérément appelées. C'est un procédé déplorable, auquel doit absolument renoncer quiconque veut se livrer à un travail sérieux.

D'autres fois ces idées secondaires ne sont pas voulues. Elles obsèdent le cerveau, s'y installent,

s'y cramponnent, s'y maintiennent à l'état de parasites.

Deux phénomènes caractérisent donc la dispersion mentale : faiblesse de l'attention et idées obsédantes.

*
**

Nous allons vous donner quelques exemples de dispersion mentale, choisis parmi des milliers de cas analogues.

Premier exemple.

Un étudiant s'est tracé un plan de travail pour une longue soirée d'hiver. Il se propose de lire plusieurs chapitres d'un livre de critique littéraire, lecture indispensable à la préparation de ses examens. Après cela il rédigera la dissertation qu'il doit remettre le lendemain à son professeur.

Le voici à l'œuvre.

Il s'enfonce dans la lecture prévue. Ses mains tournent les pages, ses yeux suivent les lignes; mais ce travail se fait machinalement. Notre étudiant lit sans arriver à fixer pleinement son attention sur ce que parcourt son regard.

Le voici maintenant rédigeant sa dissertation. Cette rédaction ne devrait pas lui coûter de

peine, le plan détaillé en ayant été tracé la veille. L'étudiant écrit vite; mais il rature beaucoup parce qu'il se trompe souvent. Curieuses erreurs: il emploie fréquemment un mot pour un autre; il perd par moment le fil de ses idées. Manifestement, il ne donne pas à son travail la plénitude de son attention.

Deuxième exemple.

Une jeune fille tricote aux aiguilles un chandail ou tout autre vêtement d'hiver. Cet ouvrage, qui n'a rien d'absorbant, exige cependant un minimum d'attention. Il faut compter les mailles et les tours, sans quoi le tricot ne reproduira pas le modèle choisi.

Or, tandis que la laine glisse entre ses doigts, la jeune fille laisse ses pensées errer au gré de la fantaisie; les tableaux les plus imprévus se succèdent dans son imagination. Puis, brusquement revenue dans le monde réel, elle s'aperçoit trop tard qu'elle a dépassé le nombre de tours nécessaires. Il ne lui reste plus qu'à défaire les mailles en excédent : perte de temps et gaspillage d'effort.

Voilà un cas caractérisé de dispersion mentale.

Troisième exemple.

Telle personne se fait remarquer dans ses rapports sociaux par d'étonnantes distractions. Elle suit difficilement les conversations auxquelles elle participe. Quand on lui parle, elle pense à autre chose. Selon l'expression courante, elle est toujours « dans la lune ».

Manque évident de concentration.

Quatrième exemple.

Certaines personnes accomplissent les diverses actions de la vie courante avec une sorte d'automatisme. Elles prennent sans cesse une chose pour une autre; un coupe-papier pour un trousseau de clefs. Elles ne remettent jamais à leur place les objets dont elles viennent de se servir.

Voilà encore un manque d'attention.

Ces exemples vous ont montré quels préjudices la dispersion mentale porte à celui qui en est atteint. Elle paralyse son activité cérébrale et par là réduit dans des proportions plus ou moins considérables ses chances de succès.

*
**

Insistons davantage sur ses effets néfastes.

Licence eden-2251-12075-4145222-12075-95714219-12358228 accordée
le 18 mars 2020 à 4145222@12075.com

La dispersion mentale nuit à la qualité du travail.

Il ne peut en être autrement. Fait avec inattention, le travail fourmillera nécessairement d'imperfections.

S'agit-il d'un travail intellectuel, les idées ne s'enchaîneront pas selon les lois d'une logique impeccable; les raisonnements manqueront de profondeur; le style s'adaptera mal au sujet et trahira par sa confusion l'imprécision de la pensée.

S'agit-il d'un ouvrage manuel : il ne possédera pas ce fini qui lui aurait donné toute sa valeur; il sera « saboté ».

La dispersion mentale fatigue le cerveau.

Rappelez-vous ce que nous avons dit plus haut. Celui qui est atteint de cette infirmité suit plusieurs idées à la fois. Autour de l'idée principale qui devrait occuper exclusivement l'intelligence, se glissent subrepticement des idées secondaires, souvent sans relation avec elle. La dispersion mentale impose donc au cerveau un effort supplémentaire, non seulement inutile mais nuisible.

L'intelligence humaine ne peut s'appliquer qu'à un seul objet à la fois. Votre cerveau suivra

sans difficulté plusieurs idées successives; si vous les lui présentez simultanément, vous exigez de lui un travail anormal qui l'épuisera.

Des médecins célèbres ont soutenu que la neurasthénie est essentiellement caractérisée par l'incapacité de concentrer l'attention. Le neurasthénique, disent-ils, a perdu le contrôle de sa pensée; il est obsédé par une foule d'idées secondaires simultanées, qui, plus ou moins conscientes, l'empêchent de suivre l'idée principale. D'où fléchissement de la puissance mentale, épuisement des forces cérébrales et trouble de la volonté qui, manquant de lumière, ne sait plus se diriger.

La dispersion mentale dégoûte du travail.

On ne fait avec plaisir que ce que l'on accomplit avec une facilité relative. Qu'un travail vous demande des efforts modérés, vous l'entreprendrez avec joie; vous éprouverez même un plaisir réel à surmonter les petites difficultés qu'il présente. Mais qu'un travail exige une peine extraordinaire, vous le fuirez avec horreur ; et s'il ne vous est pas loisible de vous en dispenser, vous le ferez aussi vite que possible afin d'en être débarrassé au plus tôt. On ne peut raisonnablement attendre de la moyenne des hommes un courage héroïque.

La dispersion mentale diminue tellement la puissance cérébrale de celui qui en souffre que la moindre occupation sérieuse dépasse ses forces. Il recule devant le travail et tombe dans un désœuvrement douloureux qui augmente encore son désarroi.

S'il est nécessaire de ne pas ignorer les dangers de la dispersion mentale, il n'est pas moins utile de connaître les immenses avantages de la concentration.

La concentration de l'attention facilite le travail.

J'en appelle à votre expérience personnelle. Vous sentez-vous capable d'additionner vite et sans erreur de longues colonnes de chiffres dans une salle de café, où une centaine de consommateurs fument, parlent à haute voix, jouent au billard, crient pour se faire servir ?

Non, n'est-ce pas ? Vous vous tromperiez constamment parce que ce tapage vous distrairait.

Chaque distraction abaisse votre tension cérébrale, de même que chaque fissure d'une chaudière abaisse la pression de la vapeur.

Si, au contraire, vous vous réfugiez dans un bureau silencieux, vous ferez avec facilité les

comptes les plus compliqués parce que rien ne détournera votre esprit de ses calculs.

L'attention n'est pas seulement nécessaire au labeur intellectuel; les travaux manuels l'exigent aussi. Le menuisier peut-il raboter une planche sans regarder où il promène son outil ? Le cantonnier peut-il casser des cailloux sans regarder la pierre que frappe sa masse de fer ? S'ils sont distraits l'un et l'autre, ils accomplissent mal leur besogne : le premier amincira trop son bois; le second se frappera les jambes au risque de se blesser sérieusement.

Si vous désirez donner à votre travail le maximum de perfection avec le minimum de temps et de peine, concentrez sur lui la plénitude de votre attention.

La concentration de l'attention perfectionne la mémoire.

Vous vous plaignez peut-être de votre mémoire qui retient mal ce que vous lui confiez. Cependant, vous conservez certains souvenirs de votre enfance, qui se sont gravés dans votre cerveau en traits indélébiles. Les années se sont écoulées; vous voici à l'âge mûr et ces souvenirs anciens demeurent; vous les garderez intacts jusqu'à l'extrême vieillesse.

Licence eden-2251-12075-4145222-12075-95714219-12358228 accordée
le 18 mars 2020 à 4145222@12075.com

Avez-vous recherché le pourquoi de ce phénomène maintes fois constaté ?

Les faits dont vous avez été témoin dans votre première jeunesse, les paroles que vous avez entendues alors, ont vivement frappé votre imagination encore neuve. Ces faits et ces paroles ont captivé si fortement votre attention qu'ils se sont incrustés dans votre mémoire.

Mais vous avez avancé dans la vie. Ce qui jadis étonnait votre inexpérience, ne produit plus maintenant sur vous que peu d'impression. Vous n'y prêtez pas d'attention; c'est pour cela que vous n'en gardez pas le souvenir.

Voulez-vous retenir un fait, une date, un texte, un chiffre ? Concentrez votre attention sur ce chiffre, ce fait, cette date, ce texte; ils se graveront d'autant plus profondément dans votre cerveau que vous les aurez plus attentivement considérés.

La concentration de l'attention fait acquérir de l'expérience.

La plupart des hommes n'ont pas l'esprit d'observation. Ils jettent sur ce qui les entoure un coup d'œil rapide : ils voient, ils ne regardent pas. Ils parcourent dans leurs voyages des pays inconnus; ils n'en rapportent que des souvenirs

imprécis. Ils fréquentent leurs semblables : ils ne remarquent pas les traits particuliers de leurs physionomies ; ils remarquent encore moins leurs caractères, leurs réactions, leurs façons d'agir.

L'observation est pourtant la source principale de l'expérience.

Si vous saviez regarder les hommes, vous aiguiseriez votre sens psychologique, vous arriveriez à discerner rapidement leurs tempéraments, leurs goûts, leurs sentiments. Vous apprendriez l'art de les manier et de les conduire.

La concentration de l'attention sert à résoudre les situations difficiles.

Mille obstacles se dressent sur notre route.

Quels sont-ils ? Des embarras domestiques; des contrariétés qui entravent notre liberté d'esprit; des concurrents déloyaux dont il importe de déjouer les manœuvres; des ennemis qui cherchent à nous nuire; des affaires qui périclitent et réclament un prompt rétablissement pour éviter une catastrophe... L'existence quotidienne sème sous nos pas des centaines d'épines qui retardent notre course.

Les tempéraments sans ressort se laissent démonter par les difficultés imprévues. Ils s'af-

folent, s'agitent, ne savent quelles mesures prendre et perdent leur temps en agitation vaine.

Chaque cas difficile comporte une solution. A vous de la chercher; vous ne la trouverez que dans le calme et la réflexion.

La puissance d'attention vous permettra de regarder votre situation en face et de l'envisager sous son véritable jour à la lumière de la froide raison, sans vous laisser influencer par votre imagination. Alors seulement vous pourrez choisir des remèdes efficaces.

La concentration de l'attention préserve de l'ennui.

Quand ils se sont acquittés de leur tâche quotidienne, beaucoup ignorent l'art de se distraire avec plaisir et profit. Ils ne savent pas employer leur temps de manière agréable; ils papillonnent d'un amusement à l'autre sans s'arrêter à aucun, et tombent dans cet ennui mortel qui est la rançon du désœuvrement.

Voici un exemple vécu. Nous connaissons des auditeurs qui passent leur soirée devant leur récepteur. Ils captent tour à tour les différents concerts qu'émettent chaque jour les postes européens; mais ils changent constamment leurs

réglages. En un quart d'heure ils ont fait le tour du monde. La soirée terminée, ils vont prendre leur repos, lassés, énervés, médisant de la radio, qui ne leur a procuré aucun plaisir. S'ils avaient su écouter attentivement un seul concert, ils auraient goûté des joies intellectuelles et artistiques souvent exquises.

L'homme qui sait fixer son attention ne s'ennuie jamais. Il prend plaisir à regarder ce qui l'entoure. Qu'il voyage en chemin de fer, qu'il se promène à travers champs, qu'il cause avec d'autres personnes, il rencontre partout des sujets d'observation. Le moindre objet l'intéresse : c'est dans un salon un bibelot dont il examine le style et l'élégance; ce sont des fleurs rustiques dont il admire la grâce; ce sont des animaux dont il suit les évolutions curieuses.

*
**

Vous vous guérirez vite de la dispersion mentale dont vous souffrez peut-être, et certainement vous augmenterez votre puissance d'attention par le moyen des exercices suivants.

Ces exercices ont été recommandés par des sommités médicales. Faites-les exactement sans y rien changer. Ne les jugez pas *a priori* : ils

sont le fruit d'une longue expérience et ont donné des résultats merveilleux.

Premier exercice.

Cet exercice consiste simplement à marcher en fixant votre attention sur les différents mouvements nécessités par la marche. Il faut que vous preniez conscience de chaque pas et que vous le constatiez en pensant : « J'avance mon pied droit; j'avance mon pied gauche... » et ainsi de suite jusqu'à la fin de l'exercice.

Evidemment, vous ne marcherez pas vite ; l'effort cérébral exigé par cette marche consciente vous en empêchera, surtout les premiers temps.

Ne souriez pas avec scepticisme. Des médecins illustres ont opéré par cet exercice des cures merveilleuses.

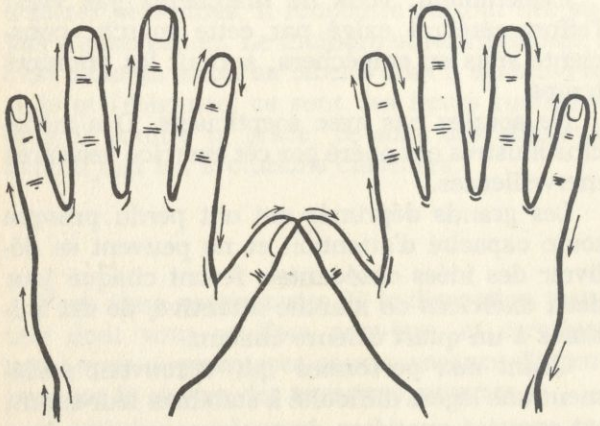
Les grands déprimés qui ont perdu presque toute capacité d'attention et ne peuvent se délivrer des idées obsédantes, feront chaque jour deux exercices de marche attentive, de dix minutes à un quart d'heure chacun.

Quant aux personnes qui éprouvent seulement une légère difficulté à stabiliser leur esprit, un exercice quotidien de quelques minutes leur suffira. Elles le placeront à l'heure qui précède leur travail.

Deuxième exercice.

Asseyez-vous commodément. Posez vos deux mains sur les genoux en tenant les doigts écartés, l'extrémité du pouce gauche touchant l'extrémité du pouce droit.

Regardez attentivement pendant quelques secondes vos mains ainsi placées. Puis fermez les doigts en commençant par le petit doigt de la main gauche pour aboutir au petit doigt de la main droite.



Faites cet exercice trois ou quatre fois de suite, lentement, en prenant soin de chasser

toute idée étrangère. Il faut, pour qu'il soit réussi, l'exécuter sans aucune distraction.

Troisième exercice.

Placez-vous devant une image représentant une figure ou un paysage. Observez-en les lignes, les ombres, les lumières, les couleurs.

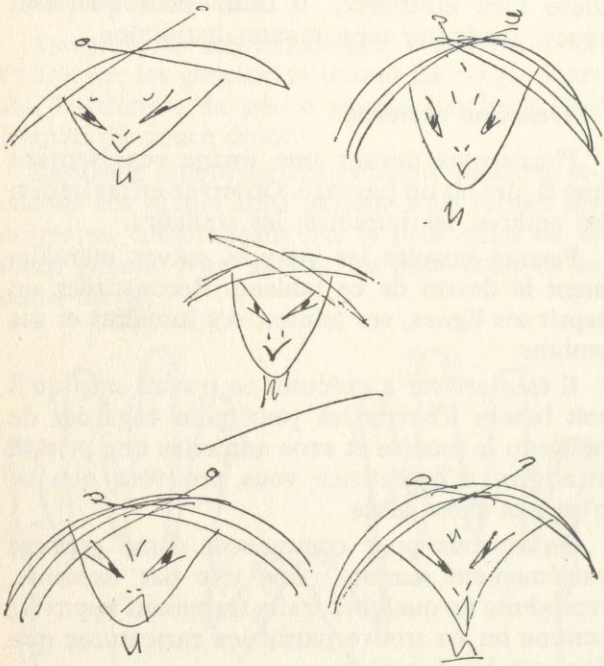
Fermez ensuite les yeux et suivez mentalement le dessin de ce tableau. Reconstituez en esprit ses lignes, ses teintes, ses lumières et ses ombres.

Il faut arriver à exécuter ce travail sans qu'il soit besoin d'ouvrir les yeux pour regarder de nouveau le modèle et sans admettre une pensée étrangère. L'expérience vous prouvera que ce n'est pas chose aisée.

Servez-vous pour commencer d'une gravure extrêmement simple : une tête par exemple, reproduite en quelques traits fortement appuyés, comme on en trouve parmi les caricatures que donnent les journaux.

Quand vous réussirez facilement avec un dessin très simple, attaquez-vous à un autre plus compliqué.

Cette petite gymnastique cérébrale vous aidera beaucoup à concentrer votre attention.



Quatrième exercice.

Prenez une forte poignée de riz ou de lentilles, et placez-la sur un journal, que vous aurez étendu sur une table. Comptez les grains en vous

servant d'une épingle ou de la pointe d'un couteau. Marquez le nombre de grains que vous aurez trouvé.

Recommencez ensuite l'opération jusqu'à ce que vous arriviez toujours au même total.

Vous pourrez varier et compliquer graduellement cet exercice soit en augmentant la masse des grains que vous aurez à compter, soit en employant des graines plus petites, soit en vous livrant à ce calcul après votre repas, tandis que l'on parle auprès de vous. Vous apprendrez ainsi à dompter vos nerfs et à vous abstraire des bruits extérieurs.

Vous transformerez sans peine cet exercice en un jeu de société. Chacun des joueurs fait son compte au milieu des rires de l'assistance qui s'efforce de le distraire, et inscrit sur un papier le nombre de grains qu'il a trouvé. On compare ensuite les résultats obtenus.

Cinquième exercice.

Lisez une page d'un volume à votre choix. Fermez le livre et résumez en quelques mots ce que vous avez lu. Il faut noter les différentes idées exposées par l'auteur sans en omettre au-

cune. Comparez votre résumé avec l'original pour en contrôler l'exactitude.

Compliquez graduellement cet exercice en lisant successivement deux pages, puis trois, puis quatre, et en transcrivant ensuite de mémoire les idées principales de l'auteur sans consulter de nouveau son texte.

Nous profitons de cet exercice pour vous mettre en garde contre le danger des lectures rapides faites, comme on dit, « en diagonale ».

Par curiosité, certaines personnes dévorent des romans, ne lisant que cinq ou six lignes par page; elles ont hâte de connaître le dénouement de l'aventure qui les passionne.

Rien de plus néfaste que ces lectures précipitées. Elles imposent au cerveau une fatigue anormale et ne laissent qu'un profit intellectuel restreint. Mieux vaut lire peu, mais en s'assimilant la substance de ce qu'on a lu. Une lecture attentive, pourvu qu'elle ne soit pas prolongée exagérément, n'épuise pas les forces cérébrales; elle laisse au contraire une impression de bien-être.

Sous prétexte de gagner du temps, des étudiants parcourent de la même façon des ouvrages sérieux dont la connaissance leur est nécessaire.

Contractez l'habitude de lire en prenant des notes : quelques mots jetés au crayon sur une feuille de papier. Cette habitude vous préservera de ces lectures creuses faites sans attention et enrichira votre culture générale.

VII

La Timidité

Pour réussir dans la vie, il faut développer au maximum ses forces mentales et les employer à bon escient.

Vous avez étudié jusqu'ici les états d'âme qui diminuent la tension de ces forces et provoquent leur déperdition : l'émotivité, l'expansivité, la dispersion. Vous avez appris à conserver un calme imperturbable, à éviter les confidences inutiles, à concentrer votre attention.

Cela ne suffit pas. Il faut encore combattre certains défauts qui, si vous ne vous en débarrassiez pas, vous empêcheraient de donner votre plein rendement.

Parmi ces défauts nous signalerons en premier lieu la timidité.

Le timide n'ose pas.

Il devrait se montrer, il se cache; il devrait parler, il se tait; il devrait agir, il reste inerte.

C'est un malade frappé de paralysie psychique.

La timidité paralyse ses victimes dans toutes leurs activités :

1° Dans leur activité physique. Elle les rend gauches dans leur démarche, empruntés dans leur attitude, maladroits dans leurs gestes. Elle provoque des rougeurs, des tremblements, des palpitations.

2° Dans leur activité intellectuelle. Elle brouille leurs idées et les rend incapables d'une conversation suivie. De là, les quiproquos et les bévues qui échappent aux timides ; de là aussi leur mutisme.

3° Dans leur activité sentimentale. Elle les empêche d'exprimer ce qu'ils éprouvent et leur donne l'apparence de l'insensibilité. On les croit dépourvus de cœur, alors qu'ils en ont beaucoup; mais ils n'osent pas montrer les trésors de leur âme vibrante.

Tant que le timide ne sera pas guéri de cette paralysie fâcheuse, il se traînera d'un pas entravé sur la route du succès.

Si vous souffrez de cette infirmité, qui est d'ailleurs facilement curable, débarrassez-vous-en au plus tôt. Si vous n'en souffrez pas, tra-

vaillez à développer en vous cette assurance tranquille, condition nécessaire à toute réussite. Vous avez donc en toute hypothèse le plus grand intérêt à suivre attentivement cette leçon.

*
**

Quelles sont les causes de la timidité ?

Provient-elle d'une déficience intellectuelle ? En d'autres termes, timidité est-elle synonyme de bêtise ? Nullement. Le timide est rarement un sot, tandis que l'on voit fréquemment d'indiscutables crétins soutenir des bourdes énormes avec un aplomb imperturbable et la plus sereine satisfaction d'eux-mêmes.

Le timide possède généralement une intelligence au-dessus de la moyenne, mais il a l'habitude néfaste de trop se replier sur lui-même. Comme il tient beaucoup à sa réputation et comme par ailleurs il redoute le ridicule, il se laisse paralyser par des craintes imaginaires.

Il n'est donc pas un modeste comme on le pense parfois. Le modeste connaît sa propre valeur, mais il ne s'en accroît pas et ne se soucie nullement de l'opinion publique. Le timide, lui aussi, connaît sa valeur; mais, cédant aux impulsions obscures de sa vanité foncière, il se

forge des terreurs imaginaires : il a peur d'être sous-estimé. Que dis-je ? Il se figure l'être.

Tant qu'il n'aura pas réformé l'idée fausse qui s'est incrustée dans son cerveau, il ne se débarrassera pas de son infirmité.

Le timide devra donc s'examiner minutieusement afin de découvrir les jugements erronés, sources de son mal. Afin de l'aider dans ce travail, nous allons résumer en quelques lignes les principales idées fausses qui sont les causes les plus habituelles de la timidité.

Première cause de la timidité : injuste mésestime de soi-même.

Certains redoutent d'être jugés inférieurs au point de vue intellectuel; et par un curieux phénomène psychologique, ils en arrivent, tout en se reconnaissant intelligents, à douter douloureusement de leur valeur. Ce qu'ils disent, ce qu'ils écrivent leur paraît fade. La terreur de découvrir leur prétendue médiocrité et de provoquer l'ironie par leur sottise imaginaire leur ferme la bouche.

On voit, par exemple, des élèves excellents mais trop craintifs, échouer lamentablement

aux examens. S'agit-il d'épreuves écrites, ils font de bonnes compositions et réussissent ; s'agit-il d'épreuves orales, ils s'embarrassent, bredouillent et finissent par rester cois. Cependant, ils possédaient à fond les questions qui leur ont été posées; la veille, ils y avaient répondu de façon satisfaisante à leurs professeurs. Il leur a suffi de se trouver devant des examinateurs étrangers pour se troubler et perdre la tête.

On voit de jeunes avocats pleins de talent affronter pour la première fois la barre. Ils ont préparé avec soin leur plaidoirie; le succès semble les attendre. Mais l'auditoire les glace; quand ils aperçoivent tous ces yeux qui les regardent avec curiosité, une peur immense s'empare d'eux. Que vont-ils devenir ? Quelle n'est pas leur audace ? Comme leur discours va paraître absurde à ces personnes qui sont devant eux ! Alors ils n'osent parler avec assurance; ils ânonnent comme un enfant qui récite une fable mal sue. Ils se troublent et font ainsi échouer le discours qui leur eût valu des compliments, s'il avait été bien dit. Le contact avec le public leur a été funeste parce qu'ils se sont mésestimés. Nous connaissons de ces malheureux qui, après un premier échec, n'ont plus osé prendre la parole devant un auditoire.

Licence eden-2251-12075-4145222-12075-95714219-12358228 accordée le 18 mars 2020 à 4145222@12075.com

Deuxième cause de la timidité : une maladresse imaginaire.

Certaines personnes se persuadent que leur tenue manque de grâce, que leur attitude semble gauche, que leur entrée dans un salon provoque un mouvement de curiosité railleuse. Cette pensée qui ne repose sur aucun fondement influe sur leur maintien : elles ne savent que faire ni où se mettre.

Il ne faut d'ailleurs pas confondre cette injuste persuasion du timide avec l'ignorance réelle des usages mondains. Ces usages s'apprennent par l'éducation, la lecture, l'observation, la fréquentation des gens polis.

Troisième cause de la timidité : peur déraisonnable du ridicule.

C'est elle qui provoque habituellement la timidité sentimentale. On n'ose pas avouer la sympathie que l'on éprouve pour telle personne, parce que l'on craint de ne pas trouver de correspondance et d'être repoussé avec ironie.

Certains timides n'osent même pas montrer leur affection aux membres de leur famille. Les mots d'amitié, de remerciement, de compassion qui s'imposent selon les circonstances, s'étran-

glent dans leur gorge. Ils se laissent paralyser par une sorte de pudeur absurde; et leur froideur apparente fait souffrir les autres comme elle les fait souffrir eux-mêmes.

Quatrième cause de la timidité : défiance consécutive à un insuccès.

Telle personne a vu péricliter ses affaires à la suite d'une crise économique générale; elle est victime des circonstances, et non de son imprudence. Mais la voilà qui tombe dans un état de dépression : elle attribue son malheur à sa seule faute. Elle se juge incapable de rétablir sa situation ; elle se persuade si fortement de son insuffisance qu'elle n'ose pas faire les démarches nécessaires pour réparer la catastrophe.

Telle autre personne a subi une perte d'argent, qui l'oblige à restreindre son train de vie. Elle s'imagine que tout le monde connaît sa malchance et la croit ruinée. Elle perd son aplomb et sa présence d'esprit. Elle redoute de paraître en public; elle n'ose même plus causer avec son banquier, son notaire, ses hommes d'affaires, qui lui donneraient les conseils d'une nécessité urgente.

Cinquième cause de la timidité : un défaut dont on exagère l'importance.

Quelquefois enfin la timidité a pour cause un défaut réel. C'est une femme qui a le visage défiguré par des cicatrices ou des taches de rousseur; c'est un homme qui boite; c'est un enfant que ses parents, par avarice ou indifférence, accoutrent de façon grotesque.

Qu'en des cas semblables l'on ait conscience d'avoir en soi quelque chose d'anormal, rien de plus juste. Mais à cette constatation de la vérité s'ajoute souvent une idée fausse, qu'il faut réformer. La femme laide, le boiteux, l'enfant mal habillé ont par ailleurs des qualités qu'ils doivent connaître et qui peuvent leur attirer respect, sympathie et succès.

Les exemples précédents vous ont montré les conséquences pernicieuses des idées fausses. Attachez-vous donc au réel, qui seul peut assurer votre équilibre mental.

Hors de la vérité, impossible d'acquérir la maîtrise de soi-même. Impossible aussi de réussir toute œuvre d'éducation ; permettez-nous d'insister sur ce point.

Les parents et les professeurs peuvent, avec les meilleures intentions du monde, rendre timides les enfants confiés à leurs soins et compromettre ainsi leur avenir.

Sous prétexte de leur inspirer de la modestie, ils leur cachent leurs qualités ou leur attribuent faussement des défauts inexistants. Œuvre malsaine. En agissant ainsi, ils enlèvent à ces petits êtres la confiance et l'élan ; ils atrophient les talents qui devraient normalement leur assurer le succès dans la vie. Qu'ils leur apprennent plutôt à reconnaître sans vanité des dons gratuitement reçus.

Déplorable habitude aussi que de bousculer les enfants lents au travail. On leur répète avec humeur : « Tu ne comprends rien; tu n'es capable de rien; tu ne feras jamais rien. » On oublie qu'une intelligence rapide n'est pas toujours profonde; et l'on ancre dans ces jeunes cerveaux la conviction injustifiée de leur nonvaleur qui les paralysera peut-être tout le reste de leurs jours.

Quant à leurs infirmités réelles, il faut se garder de leur en exagérer l'importance, mais s'appliquer au contaire à l'amoindrir à leurs yeux. Il convient de les armer d'autant plus fortement qu'ils sont plus vulnérables sur un point donné. La bonne tactique consiste à leur faire comprendre qu'ils peuvent par leurs autres qualités compenser largement leurs déficiences.

⁂

Après avoir cherché les causes de la timidité, il convient d'en examiner les conséquences.

Cette étude vous sera très utile. Quand vous aurez fait le compte des différents préjudices que vous a portés cette infirmité, vous éprouverez un plus vif désir de guérison. Vous suivrez le traitement nécessaire avec plus de persévérance. Enfin, comprenant mieux le mécanisme psychologique de la timidité, vous lutterez contre elle avec plus de précision et d'efficacité.

Conséquences physiques de la timidité.

Je ne reviendrai que pour mémoire sur les phénomènes nerveux cités plus haut : rougeur, tremblement, palpitation de cœur, bégaiement, que déclenchent les crises de timidité et qui disparaissent avec elles.

A un certain degré d'intensité, la timidité provoque une sorte d'inhibition, qui paralyse les muscles d'une façon plus ou moins prononcée.

On rencontre des pianistes qui sont de véritables virtuoses, des dactylographes écrivant à la machine avec une merveilleuse rapidité. Loin des regards curieux, ils font courir leurs doigts sur le clavier avec une adresse surprenante. Ils

interprètent les chefs-d'œuvre des maîtres avec un art consommé; ils fournissent des pages de copie sans aucune faute, à une allure accélérée. Si par malheur quelqu'un s'approche d'eux pour les voir travailler, tout se gâte : ils perdent la souplesse de leurs mains, leurs muscles se raidissent, leurs doigts se crispent. Le pianiste ne tire plus de son instrument que des accords saccadés, le dactylographe se trompe et interrompt son travail.

Nous connaissons des amateurs qui jouent du piano de façon délicieuse. Sollicités par le curé de leur paroisse de tenir l'harmonium à l'église, ils n'ont jamais pu en public déchiffrer le morceau le plus simple, ni accompagner des cantiques populaires. Leurs doigts s'ankylosaient et les empêchaient de suivre la mesure.

On observe un phénomène analogue chez les timides d'une éducation parfaite et connaissant les usages du meilleur monde. En présence de personnes étrangères à leur famille, ils mangent avec une extrême difficulté; ils manient cuiller et fourchette avec gaucherie ; ils tachent la nappe et commettent mille maladresses. Tel est leur supplice que, pour s'y soustraire, ils n'hésitent pas à feindre le manque d'appétit et à se priver de nourriture.

La timidité peut, d'une manière différente et malheureusement assez fréquente, devenir préjudiciable à la santé. Certaines personnes n'osent pas révéler leurs malaises au médecin par un sentiment de fausse pudeur. Ce n'est pas un scrupule de conscience qui les retient. Ces personnes n'ignorent pas que la morale la plus sévère permet de se laisser examiner par les médecins; elles savent que c'est même un devoir, puisque nous n'avons pas le droit de porter atteinte à notre santé. Une invincible crainte les retient cependant et leur impose silence.

Conséquences familiales de la timidité.

Nous avons déjà mentionné cette froideur extérieure qui empêche toute expansion, et par suite détend les liens de l'amitié. Fléau redoutable, puisque l'affection mutuelle constitue non seulement le charme, mais le fondement de la société domestique. Fait plus grave. Le chef de famille qui ne domine pas sa timidité remplit mal sa mission et trahit facilement ses devoirs essentiels. Il ne sait pas commander, reprendre, diriger avec force et douceur ; en un mot, il manque d'autorité. Les enfants, dont la perspicacité se trouve rarement en défaut, découvrent vite ce point faible. Par une suite logique, ils ne

donnent pleinement au père ni le respect qu'ils lui doivent ni la confiance qui leur serait nécessaire. C'est un grand malheur. L'adolescent a besoin d'un guide pour diriger son inexpérience; s'il ne trouve pas au foyer les conseils utiles, il ira les chercher auprès d'étrangers, qui risquent d'être ou indifférents ou intéressés.

Cependant, le chef de famille timide a conscience de son défaut; il en souffre; il voudrait que ses enfants n'aient pas à en pâtir. Il sent que les siens ne s'appuient pas sur lui, comme l'ordre naturel le réclame. Alors il veut reconquérir son prestige amoindri; et, comme la plupart des timides, il réagit parfois avec une violence qui dépasse le but et aggrave le mal au lieu de le guérir. De cette réaction maladroite et sans mesure procèdent les reproches acerbes, les paroles de colère, les gestes brutaux.

Par bonheur, tous les timides ne sont pas timides chez eux; ils y font alors respecter leur autorité. Toujours cependant, leur famille subit plus ou moins le contrecoup de leur infirmité. C'est un fait que les moralistes ont signalé mille et mille fois : le timide qui hors de chez lui a subi quelque avanie du fait de son infirmité, éprouve le besoin de faire sentir rudement sa supériorité au foyer domestique. Mesquine re-

vanche par laquelle il cherche à se réhabiliter à ses propres yeux.

Conséquences de la timidité dans le domaine des affaires.

Aucun obstacle n'empêche davantage de réussir, surtout à notre époque où il faut défendre ses intérêts avec une énergie farouche, où le succès ne s'obtient que par la maîtrise de soi-même et l'effort.

Le timide est inapte aux multiples démarches nécessitées par les circonstances.

Est-il à la tête d'une entreprise industrielle et commerciale ? Il ne sait pas imposer ses vues et ses volontés à son personnel; il laisse discuter son autorité. La discipline indispensable se relâche, ce qui diminue le rendement de la maison.

Est-il employé dans un grand établissement, voyageur de commerce ? Il ne sait pas se présenter, se faire valoir, inspirer confiance à son patron, gagner et retenir la clientèle.

Est-il rentier, vivant de ses revenus ? Il ne sait pas protéger son porte-monnaie contre les trafiquants peu scrupuleux. Il est destiné à payer au prix fort ce que d'autres se procurent généralement au rabais.

En un mot, le timide devient la proie du premier intrigant venu, de n'importe quel imbécile même, pourvu que cet imbécile ait du toupet et parle avec aplomb.

Conséquences de la timidité dans la conscience.

Le timide souffre de son infirmité dans sa vie personnelle la plus intime. Les conséquences de son défaut retentissent au fond de sa conscience.

Il se mésestime et surtout se croit mésestimé. Ce sentiment le blesse dans son orgueil et, par un effet qui semble paradoxal mais n'en est pas moins réel, exacerbe sa vanité. Pour consoler son amour-propre meurtri, il se découvre des qualités qu'il s'exagère. Il se plaît dans la contemplation de ses dons qu'il pense exceptionnels et s'irrite de les voir méconnus. Le plus souvent, il n'ose le dire à personne par crainte du ridicule. Il y a pourtant des heures où, sous le coup de l'excitation nerveuse, il révèle avec véhémence ses secrètes pensées; il parle avec une outrecuidance et une vantardise stupéfiantes. Il s'aperçoit vite de l'étonnement qu'il provoque, car les timides ne manquent pas de lucidité; il rougit de cet éclat et s'enferme dans son mutisme.

La timidité conduit parfois à l'envie. Incapable par le fait de son défaut de montrer ce qu'il y a de bon en lui, le timide tombe dans une mélancolie jalouse. Sentiment vulgaire que tout homme d'honneur doit étouffer sans merci.

Il ne vous servirait à rien de connaître à fond les théories de culture psychique si vous ne les mettiez en pratique. Après avoir étudié la partie spéculative de cette leçon, exécutez les exercices qui la terminent.

Premier exercice.

Consacrez un temps suffisant à vous examiner sérieusement. Cherchez avec soin les idées fausses qui provoquent vos crises de timidité.

Vous sous-estimez-vous sans fondement ? Croyez-vous que votre valeur réelle n'est pas reconnue ?

Vous laissez-vous paralyser par une peur déraisonnable du ridicule ? Craignez-vous de paraître gauche, emprunté, maladroit ?

Des insuccès, dont vous grossissez faussement l'importance, vous ont-ils fait perdre assurance ?

Souffrez-vous de quelque infirmité physique qui, si elle vous est pénible, ne diminue d'ailleurs en rien votre valeur morale et sociale ?

N'hésitez pas à approfondir cet examen, dont vous comprenez l'importance. Quand vous aurez repéré les « *idées* » que vous vous faites, il vous sera facile d'en découvrir la fausseté. Quand vous serez bien convaincu de l'inanité de ces folles imaginations, votre timidité disparaîtra comme par enchantement.

Deuxième exercice.

Cherchez les effets de votre timidité.

Etes-vous sujet aux phénomènes nerveux que nous vous avons signalés : rougeur, tremblement, palpitations, etc ?...

Avez-vous éprouvé cette paralysie qui frappe les musiciens, les dactylographes ?

Manquez-vous d'expansion ou d'autorité dans votre vie domestique ?

Avez-vous constaté en vous ces éclats de violence, qui sont le résultat d'une réaction maladroite contre la timidité ?

Quelle a été l'influence de votre défaut sur la conduite de vos affaires ? Ne craignez pas d'entrer sur ce point dans les détails les plus minutieux.

La timidité a-t-elle fait naître en vous quelques sentiments d'amour-propre, de tristesse, de jalousie ?

Efforcez-vous d'évaluer aussi exactement que possible les préjudices que vous a causés votre infirmité.

Notez par écrit les résultats de cette analyse intime.

Troisième exercice.

Recourez à l'auto-suggestion pour vous disposer dès maintenant à bien suivre le traitement que nous vous indiquerons au chapitre suivant.

Employez les formules ci-dessous ou d'autres analogues :

« La timidité se corrige facilement avec un peu de persévérance et de méthode. »

« Je veux fermement m'en corriger; je suis sûr de m'en débarrasser complètement. »

Examen des causes de votre Timidité

à refaire chaque mois

	OUI	NON
1) Souffrez-vous de quelque infirmité physique ?		
2) Avez-vous eu de nombreux échecs ?		
3) Ont-ils entamé votre assurance ? ..		
4) Vous sous-estimez-vous sans raison ?		
5) Votre valeur est-elle reconnue ?....		
6) Avez-vous peur du ridicule ?		
7) Vous sentez-vous maladroit ?		

Si vous répondez « Oui » à la question 3, cherchez et notez au verso de votre feuille, ces échecs et les causes que vous leur attribuez.

Contrôle des effets quotidiens de votre timidité

	Lundi	Mardi	Mercr.	Jeudi	Vendr.	Samedi	Dim.
Rougeurs	×	×	×	×		×	
Tremblements		×			×	×	
Palpitations	×				×	×	
Paralysie	×		×				
Manque d'autorité ..	×	×	×	×	×		×
Manque d'expansivité	×			×			×
Eclats de violence ..	×	×					
Faux amour-propre .	×	×	×	×			
Tristesse				×	×	×	
Jalousie	×	×	×				×
	7	6	5	5	4	4	3

Notez le Samedi la répercussion de votre comportement de la semaine sur votre activité professionnelle.

Contrôle des effets quotidiens de votre timidité

	Lundi	Mardi	Mercr.	Jeudi	Vendr.	Samedi	Dim.
Rougeurs	2	1	2	1	3	1	
Tremblements		1			1		
Palpitations	3	2	1	1	1		
Paralysie	1		1		2	2	
Manque d'autorité ..	5	3	2	3	3	2	
Manque d'expansivité	2		1	2		1	
Eclats de violence ..		1			3	2	
Faux amour-propre .	2	4	3	1	1		
Tristesse	4		1	2			
Jalousie		1			2		
	19	13	11	10	16	8	

Notez le Samedi la répercussion de votre comportement de la semaine sur votre activité professionnelle.

VIII

Comment prendre de l'assurance

La timidité se combat par deux sortes de remèdes, les uns psychiques, les autres physiques, dont l'emploi conjugué vous donnera de l'assurance.

Vous manquez d'aplomb parce que vous vous laissez impressionner par les idées fausses; rectifiez-les.

Comment vous établir dans la vérité ?

— Par la réflexion et l'auto-suggestion.

La réflexion vous montrera l'inanité de vos imaginations néfastes et vous mettra en face de la réalité.

La suggestion fréquemment répétée fera pénétrer la vérité en vous et par sa répétition même vous en imprégnera au point d'agir sur votre subconscient. Peu à peu disparaîtront les réflexes de la timidité, et vous acquerrez graduellement cette assurance qui caractérise l'homme normal.

Réflexion et suggestion doivent se tenir chacune à sa place et dans son rôle. Celle-là précède

et soutient celle-ci; l'une fait jaillir la vérité que l'autre exploite.

Il est indispensable, sous peine de catastrophe, d'appuyer la suggestion sur du vrai sans en dépasser les limites ni en-deça ni au-delà. Sous prétexte de guérir votre timidité, ne tombez pas dans l'extrême opposé, la fanfaronnade et la jactance.

Les exercices suivants ont une extrême importance ; faites-les sérieusement et souvent. C'est seulement à force de persévérance que vous redresserez votre mentalité.

Premier exercice.

Vous vous mésestimez sans raison. Vous vous en laissez imposer par des personnes que vous croyez gratuitement supérieures à vous au point de vue intellectuel. Vous redoutez les jugements du public devant lequel vous devez paraître.

Raisonnons un peu.

Quelle est la valeur réelle de ces personnages, de ce public ?

Ils représentent la moyenne. Ce sont des hommes comme vous, apparemment au même niveau que vous ; car vous êtes aussi dans la moyenne. Si vous vous trouviez au-dessus de la moyenne, loin de douter de vous-même, vous

évolueriez parmi les gaffes avec la sérénité satisfaite de Monsieur Prudhomme.

Alors pourquoi vous troubler ?

Mais il y a là peut-être quelque intelligence remarquable. Ne la craignez pas. L'intelligence supérieure est indulgente : elle sait que la raison humaine est toujours courte par quelque endroit; elle connaît ses propres déficiences et ne se montre pas rigoureuse à celles d'autrui.

Quant aux sots, vous n'avez pas à vous occuper de leur opinion.

Sur ces données indiscutables, bâtissez des exercices d'auto-suggestion, dont vous varierez les termes selon vos besoins personnels. Voici le sens général que vous leur imprimerez :

« Je suis intellectuellement dans une bonne moyenne, aussi bien doué que l'immense majorité de mes semblables. Je n'ai à craindre personne; personne ne m'intimide. »

Deuxième exercice.

Vous vous accusez d'inélégance et de maladresse dans la façon de vous présenter. Vous vous persuadez que l'on vous regarde avec ironie. Cette pensée vous glace et donne à votre attitude une gaucherie dont la constatation augmente votre malaise.

Réfléchissez un moment.

Etes-vous naturellement emprunté, lourd, maladroit ? Nullement, puisque vous évoluez sans aucune gêne dans votre milieu familial. C'est donc votre imagination qui vous paralyse.

Les étrangers devant lesquels vous vous troublez vous examinent-ils comme des censeurs revêches ? Pas le moins du monde. Ils n'éprouvent à votre égard aucune malveillance spéciale. Ils ne vous accordent d'ailleurs pas l'attention tendue que vous leur prêtez; bien d'autres préoccupations les absorbent. De plus, si vous saviez combien peu ont l'esprit d'observation ! La plupart regardent sans voir et ne conservent pas le souvenir de ce qu'ils ont aperçu. Il faudrait que vous présentiez des défauts exceptionnels pour qu'ils les remarquent.

Mais, me direz-vous, il peut m'échapper quelque maladresse en leur présence. Evidemment, vous pouvez glisser sur le parquet, heurter votre voisin, casser un verre. Ces accidents, qui arrivent à tout le monde, n'ont rien d'alarmant. Sachez en sourire, vous en excuser avec esprit, comme vous le faites chez vous.

Les considérations précédentes vous inspireront plusieurs formules suggestives, que vous adapterez à votre cas. En voici quelques-unes :

« Je suis à l'aise avec mes parents et mes amis. Je me sens aussi à l'aise avec les étrangers; je garde la même assurance en leur présence. »

« On me regarde comme tout le monde, sans malveillance. Je suis, je me tiens, j'agis, je parle comme tout le monde. Mon attitude est entièrement normale. »

« Je me trouve aussi bien dans le monde que chez moi; j'y fais aussi bonne contenance que chez moi. »

Mesurez-vous maintenant avec l'obstacle ; allez visiter une personne qui vous intimide. Ne choisissez pas de prime abord celle dont la présence vous paralyse davantage : il convient de graduer les difficultés.

Préparez-vous à cette épreuve, dont vous vous tirerez à votre honneur.

Vous entrerez simplement, vous vous tiendrez aussi naturellement que chez vous. Vous direz sans affectation les choses importantes ou banales que vous avez à dire. Au moment de vous retirer, vous partirez aussi simplement que vous êtes venu.

Rien de moins compliqué. Tout le monde agit ainsi; vous êtes comme tout le monde et vous faites comme tout le monde. Mettez-vous cela en tête; répétez-le plusieurs fois à haute voix.

Au cours de cette visite, redites-vous plusieurs fois mentalement : « Cela va très bien; je me sens tout à fait à l'aise. Je garde mon sang-froid. »

Vous constaterez en rentrant chez vous que tout s'est bien passé. Votre prochaine visite se passera mieux encore.

Vous aborderez ensuite d'autres personnes, qui vous intimident davantage.

Troisième exercice.

Vous n'osez pas exprimer les sentiments que le devoir ou les convenances vous commandent de montrer. Vous voudriez dire les mots d'amitié, d'affection, de reconnaissance qui s'imposent; une absurde fausse honte les retient sur vos lèvres.

Tout cela parce que vous avez peur du ridicule.

Où se trouve le ridicule ? Dans l'aimable simplicité qui laisse voir son cœur, ou dans la crainte déraisonnable qui le cache ?

Vous vous taisez pour ne pas paraître anormal. C'est votre mutisme qui paraît anormal et l'est en réalité.

Ceux qui ne vous connaissent pas sont blessés par votre froideur. Les autres ne se laissent pas

tromper par votre marque d'indifférence ; ils l'attribuent à votre infirmité. Mais par le fait même qu'ils vous excusent, il reconnaissent que vous avez une déficience : la timidité.

Rien à objecter contre ce raisonnement. Il faut vous en imprégner pour créer en vous une conviction qui réagira sur votre conduite. Employez dans ce but des formules suggestives que vous mettrez à votre mesure. En voici le sens :

« Rien de plus naturel que d'exprimer ses sentiments. Je témoigne facilement mon attachement et ma gratitude. »

« On attend de moi des paroles de cordialité; je les prononce avec joie et on les écoute avec plaisir. »

Après ces auto-suggestions, passez aux actes. Imposez-vous chaque jour un certain nombre de mots aimables à dire aux personnes qui vous intimident.

Quatrième exercice.

Vous avez subi un insuccès ou fait de mauvaises affaires. Vous voilà démonté. Il vous semble que votre malchance vous a marqué au front d'un signe visible. Vous vous cachez; vous n'osez même plus agir pour parer à vos difficultés.

Ne vous laissez pas dominer par des impressions aussi puériles.

Qui peut deviner votre désarroi, si vous ne le montrez pas vous-même ? Affectez donc l'assurance la plus imperturbable.

Vous croyez-vous le seul à pâtir de la crise mondiale qui multiplie ses victimes ? D'autres en souffrent plus que vous, mais ils gardent le ressort qui leur permet de surmonter les obstacles.

Est-ce le moment d'abandonner la lutte, quand la situation exige des démarches et des décisions qui ne peuvent étonner personne ?

Utilisez ces réflexions comme base de vos exercices d'auto-suggestion. Servez-vous des formules suivantes, que vous modifierez de manière à leur imprimer un cachet personnel.

« Mes difficultés sont très normales : nous sommes tous logés à la même enseigne. Je conserve mon sang-froid et mon entrain. »

Cinquième exercice.

Vous souffrez peut-être d'une infirmité ou d'un défaut réel. Que vous le reconnaissiez, rien de plus juste. Que vous en éprouviez en public un sentiment de gêne, voilà une faiblesse qu'il faut surmonter.

Examinons votre cas.

Ou votre mal peut se guérir, ou il ne le peut pas. Dans la première hypothèse, puisqu'il y a des remèdes, prenez-les. Dans la deuxième, efforcez-vous de l'atténuer ou de le masquer; puis réfléchissez.

Quelle est donc cette infirmité dont vous vous affligez outre mesure ? Rien qui diminue votre réelle valeur. N'avez-vous pas des qualités d'esprit et de cœur, des vertus, des mérites qui compensent largement une légère déficience et dont le rayonnement vous attire estime, affection et respect ? Alors pourquoi vous troubler ?

Pensez à ce qu'il y a en vous d'excellent ; laissez-le voir sans outrecuidance mais sans fausse modestie. Malgré votre défaut, le ciel vous a mieux partagé que d'autres, enviés par vous.

L'embonpoint exagéré de saint Thomas d'Aquin, la claudication de Talleyrand ont-ils empêché ces deux hommes si différents d'occuper des places de premier plan ?

Entretenez-vous dans ces pensées conformes à la vérité. Vous trouverez dans la connaissance de votre valeur l'assurance désirable. Des formules suggestives vous aideront à en prendre mieux conscience.

« La Nature m'a donné des qualités et des talents, qui me promettent considération et succès. A moi de les cultiver et de les perfectionner. »

Sixième exercice.

Votre timidité vous gêne dans la conduite de vos affaires. Vous n'osez pas défendre vos intérêts lorsque vous traitez avec vos fournisseurs, vos fermiers, votre banquier, les démarcheurs qui vous proposent des valeurs médiocres.

Vous n'osez même pas commander à vos employés sur un ton d'autorité ferme et bienveillante. Vous leur passez tout jusqu'au jour où vous réagissez dans un accès de mauvaise humeur, d'un déplorable effet.

Ne trouvez-vous pas cette attitude déraisonnable ? Votre faiblesse fait de vous une proie facile. Ceux qui vous exploitent ne vous gardent aucune reconnaissance des avantages qu'ils retirent de vous; ils vous prennent pour un naïf dont ils abusent sans scrupule. Le sourire commercial dont ils vous accueillent masque l'ironie méprisante que leur inspire votre timidité. Quittez donc votre rôle de dupe.

En affaires, tout homme sérieux discute et se défend. Il ne se laisse pas influencer par le

bagoût des vendeurs; il n'accepte pas de payer un objet au-dessus de sa valeur; il ne rougit pas de marchander, quand on lui présente des prix surfaits ou quand l'importance de sa commande justifie un rabais. Tout marché est un champ de bataille où commerçants et clients luttent pour leur porte-monnaie; se laisser battre sans résistance serait pure sottise.

Entraînez-vous par l'auto-suggestion à acquérir de l'assurance dans les affaires. Voici quelques exemples de formules que vous pourrez utiliser.

« Je sais discuter et défendre mes intérêts. »

« Que les commerçants cherchent leur bénéfice, je cherche mon avantage. »

« Je me glorifie de marchander et de demander les rabais raisonnables. En le faisant, je montre que je n'ai aucun goût pour le métier de dupe. »

Septième exercice.

L'auto-suggestion peut réduire et même faire disparaître les réflexes de la timidité.

Dans les formules que vous emploierez, ne mentionnez pas ces réflexes : leur évocation suffit parfois à les provoquer. Ne dites donc pas : « Je ne rougis pas, je ne tremble pas, je ne

bégaie pas. » Dites : « Je me sens plein d'assurance; je parle facilement. »

Aussitôt que ces réflexes se déclenchent, répétez-vous mentalement :

« Tout va bien. Je suis calme. Ma personnalité en vaut une autre. »

*
**

Il existe encore contre la timidité d'autres remèdes d'une réelle efficacité : les remèdes physiques, qu'il convient de ne pas négliger.

Le timide est un impressionnable, par conséquent un nerveux. Tout ce qui fortifiera ses muscles et tonifiera son tempérament contribuera à calmer sa sensibilité et à stabiliser son équilibre.

Hygiène et Sports. Le timide suivra les règles de l'hygiène qui conviennent au nerveux. Il ne nous appartient pas de rédiger ici des ordonnances qui relèvent de la médecine. Nous nous contenterons de donner quelques conseils de bon sens.

Alimentation substantielle, hydrothérapie, sommeil suffisant : telles sont les conditions nécessaires à l'entretien de la santé.

Eviter tout excès : de travail, de nourriture, de veille.

Les sports, pratiqués régulièrement et sans exagération, maintiennent le corps en forme. Ils développent l'esprit d'initiative et donnent de l'aisance dans les mouvements ainsi que de l'assurance dans le maintien.

Il n'est pas loisible à tous de s'adonner à des exercices violents ou périlleux, tels que le football ou l'aviation. Mais qui donc, pour occupé qu'il soit, ne peut consacrer quelques instants à la gymnastique suédoise et à la marche ? Les personnes vouées à un travail sédentaire trouveront sans peine le moyen de se promener chaque jour : qu'elles se rendent à pied à leur travail au lieu d'y aller par le métro, l'autobus ou en voiture.

L'assurance du regard. Certains auteurs recommandent aux timides de regarder leurs interlocuteurs entre les deux yeux, à la racine du nez.

Remarquez bien la direction de ce regard. Il ne s'agit ni de plonger, pour ainsi dire, vos yeux dans ceux du prochain, ni de le dévisager avec impertinence. Que votre regard se pose sur la racine du nez sans affectation et sans allure provocante, tandis que vous vous direz menta-

lement : « Je ne crains rien. Ma personnalité en vaut une autre. »

En agissant ainsi vous donnerez une impression de force réservée, et surtout vous éviterez de subir la fascination plus ou moins grande d'un regard étranger.

C'est ainsi que regardent, soit par un mouvement spontané ceux qui ont un tempérament de chef, soit par calcul ceux qui veulent influencer autrui.

Mais, répétons-le de nouveau, n'usez de ce procédé qu'avec discrétion, afin d'éviter tout ce qui pourrait paraître arrogant ou discourtois.

IX

Ordre et Méthode

Pour tirer de vos forces mentales le rendement maximum sans les gaspiller ni vous surmener, évitez le désordre. Sans méthode, vous n'arriverez pas plus au succès qu'un navire sans gouvernail ne parviendra au port; comme lui vous échouerez sur les écueils. Apprenez donc à mettre de l'ordre dans votre vie.

L'ordre, disent les philosophes, consiste dans la judicieuse disposition des parties, qui forment un tout : *Apta dispositio partium.*

Des exemples concrets éclairciront cette définition.

Vous avez l'occasion de jeter un coup d'œil sur la bibliothèque d'un ami, qui s'enorgueillit de posséder beaucoup de volumes et des meilleurs. Il a d'ailleurs raison d'être fier : sur ses rayons figurent les grands chefs-d'œuvre des littératures grecque, latine et française; les principaux ouvrages historiques y ont leur place; les romans des meilleurs écrivains y abondent; le théâtre et la poésie y sont représentés. Vous

admirez la richesse de cette collection. Mais vous constatez avec stupeur que les volumes de Victor Hugo sont disséminés de droite et de gauche ; les uns voisinent avec les *Eglogues* de Virgile ; d'autres se trouvent entre l'*Iliade* et l'*Odyssée ;* les autres se cachent parmi les *Cahiers* de Péguy. Pas un auteur dont les œuvres soient réunies au même endroit... Triste exemple de désordre.

Vous avez pour tenir votre ménage une bonne à tout faire. Or, vous allez à la cuisine chercher un tire-bouchon : impossible de rien trouver dans l'inextricable fouillis qui y règne. Assiettes, casseroles, cuillers, fourchettes, légumes, provisions de toutes sortes gisent, éparpillés pêle-mêle. Rien n'a de place déterminée; tout s'étale à l'aventure... Horrible désordre.

Vous avez un fils ou un neveu, grand garçon de douze ans, adroit de ses mains et bricoleur-né. Il fabrique mille petits objets d'une charmante ingéniosité. Il possède l'outillage dont il a besoin : scies, limes, marteaux, tenailles, clous, etc... Il collectionne les vieux cartons, les morceaux de bois, les bouts d'étoffe, dont il se propose de tirer parti. C'est ce qu'il appelle « son trésor ». Mais dans quel état garde-t-il ce trésor? Dans une énorme boîte des règles, une pince, un rabot s'enfouissent parmi des centaines de

clous de toutes formes et de toutes dimensions. Veut-il deux ou trois semences, impossible de mettre la main dessus sans verser sur la table le contenu de la grosse boîte. Que de fois ne lui avez-vous pas dit : « Range donc un peu mieux tes affaires ! » Il aurait le plus grand intérêt à classer méthodiquement son matériel. Pourquoi ne met-il pas dans des casiers séparés les vis, les crochets, les pitons, les limes, les étoffes, les boutons ? Ce garçon si adroit n'a pas le sens de l'ordre.

L'ordre suppose arrangement, classement.

Mais on peut classer les mêmes objets de plusieurs manières.

Prenons comme exemple une bibliothèque. Vous pouvez y disposer les volumes d'après leur format, d'après les couleurs des reliures, d'après les sujets traités. Dans le premier cas, les livres les plus hauts seront suivis des plus petits; dans le second, tous ceux qui sont reliés en rouge se trouveront ensemble. Dans le troisième cas, vous rassemblerez séparément les ouvrages de littérature, d'histoire, de philosophie, de poésie, etc...

A vous d'adopter l'ordre répondant le mieux à votre but. Si une bibliothèque n'est pour vous qu'un meuble de parade, nul inconvénient à ce que vous classiez selon la beauté de leur reliure

les livres dont vous ne vous servez jamais. Si vous êtes au contraire un homme d'étude consacrant la majeure partie de votre temps à la lecture, rangez vos livres dans un ordre plus logique afin de trouver sans peine le volume dont vous avez besoin pour votre travail.

*
**

Ayez de l'ordre *en tout* et *partout*.

Passons en revue les différents secteurs où évolue votre activité quotidienne.

Ordre dans les objets à votre usage. Je suppose que vous ne vous occupez pas vous-même de votre ménage; nous laisserons donc de côté ce qui concerne la cuisine, l'office, la salle à manger. Si quelque maîtresse de maison étudie ce chapitre, elle appliquera sans peine à son cas particulier les principes généraux que nous exposons ici.

Vous avez dans votre chambre des placards et des tiroirs où s'empile votre matériel. Fourrez-vous votre linge n'importe où et n'importe comment ? Que chaque chose ait sa place et qu'elle y reste. Que vos chemises, vos chaussettes, vos sous-vêtements, vos mouchoirs, vos cravates, vos gants, vos chaussures soient correctement

rangés en un endroit que vous connaissez. Tout doit être si méthodiquement disposé que vous puissiez la nuit, en pleine obscurité, trouver sans la moindre difficulté le linge que vous désirez.

Même remarque pour vos objets de toilette. Brosses, limes à ongles, savon, rasoir, talc, poudre de riz, crèmes diverses ne sont pas destinés à être jetés à l'aventure dans un coin quelconque de votre lavabo. Si vous avez beaucoup de menus objets qui roulent dans le tiroir de votre toilette, classez-les dans des boîtes différentes : vous les retrouverez plus facilement et votre tiroir ne ressemblera plus à un déballage de forain.

Avec un peu d'ingéniosité, on peut ranger beaucoup de choses dans un espace restreint et le faire d'une manière pratique.

Un homme, par exemple, ne dispose que d'un coin obscur de sa chambre pour y placer une grande armoire. Pourquoi ne pas y installer une ampoule électrique, s'allumant automatiquement à l'ouverture de la porte ? Pourquoi ne pas y organiser une penderie en supprimant une partie des rayons, les autres rayons restant destinés à recevoir le linge ? Pourquoi ne pas tendre à la partie intérieure des portes des cordonnets, sur lesquels seront disposées les cravates? Dans un placard ainsi arrangé, on trouve tout du premier coup d'œil.

Ordre dans vos affaires. Vous avez des documents à conserver : bail de votre appartement, contrats avec la compagnie des Eaux et de l'Electricité, factures acquittées de vos fournisseurs, comptes de votre banque, titres de propriété, correspondance commerciale, etc...

Il faut non seulement conserver ces pièces, mais les trouver au moment opportun. Il est donc nécessaire de les classer soigneusement. Placez-les dans des dossiers numérotés et portant des titres bien apparents.

Qui de nous n'a pas vu quelque vieille dame glisser avec insouciance dans les tiroirs de sa commode les lettres et les papiers qu'elle recevait au jour le jour, et se lamenter ensuite lorsqu'elle n'arrivait pas dans cet amas à mettre la main sur une pièce de la plus haute importance ?

Ordre dans votre travail. Quelle que soit la nature de votre travail, qu'il s'agisse d'occupations commerciales ou d'études spéculatives, procédez avec méthode. Commencez par le commencement et allez progressivement au but sans brûler les étapes intermédiaires.

Donnons quelques exemples. Un étudiant doit composer sa thèse de doctorat. Qu'il ne se jette

pas hâtivement sur sa plume pour commencer sa rédaction, sans avoir auparavant recueilli la documentation nécessaire et tracé un plan serré de l'ouvrage.

Un industriel, pour étendre le rayon de ses affaires, entreprend l'étude d'une langue étrangère, l'espagnol ou le portugais. Qu'il ait la patience d'en apprendre les rudiments, avant de s'essayer à faire des traductions au-dessus de sa compétence actuelle.

Ordre dans les notes. Les conseils suivants s'adressent aux intellectuels.

Rien de meilleur que de prendre des notes. Les lectures qui ne sont pas faites la plume à la main sont faites avec beaucoup moins d'attention et sont moins profitables. Nous oublions si facilement les ouvrages que nous avons seulement parcourus des yeux ! Il faut donc prendre des notes, mais de manière à pouvoir les utiliser par la suite.

Or, beaucoup d'hommes d'étude en accumulent des quantités considérables, dont ils ne se servent guère, parce qu'ils n'ont pas trouvé un système de classement pratique.

Le meilleur système — nous allions dire : le

seul système — est celui des fiches placées dans des boîtes par ordre alphabétique.

Ce système s'adapte à tous les cas.

Vous prenez une courte note : une référence, par exemple, ou quelques lignes d'un auteur que vous vous proposez de citer dans un article ou un discours. Servez-vous d'une fiche qui prendra place dans votre fichier.

Vous analysez un gros volume, chapitre par chapitre. Cette analyse comportera plusieurs pages, que vous ne pouvez évidemment pas glisser dans votre fichier. Que faire ? Epinglez ces différentes pages : elles formeront un document auquel vous donnerez un numéro d'ordre. Vous le placerez dans une chemise de dossiers, qui sera elle-même numérotée. Puis vous incrirez la référence de ce document sur une fiche, que vous mettrez dans votre fichier.

Exemple. Vous avez tiré douze pages de notes du livre du Professeur Jean Lhermitte : « *Les mécanismes du cerveau* ». Vous épinglez ces douze pages et les classez dans votre chemise de dossiers qui porte le numéro 8. Or ce dossier contient déjà 14 documents, ce nouveau document portera par conséquent le numéro 15. Dossier 8. Document 15. Vous prenez alors deux fiches que vous libellerez ainsi :

Première fiche : Cerveau (Mécanisme du cerveau), par Jean Lhermitte.
Dossier 8. Document 15.

Deuxième fiche : Lhermitte (Professeur Jean) : *Les mécanismes du cerveau.*
Dossier 8. Document 15.

Quand plus tard vous chercherez ces notes, vous les retrouverez en moins d'une minute en compulsant votre fichier, qui vous en conservera fidèlement la référence aux lettres C et L.

Ordre sur votre personne. Après avoir énuméré les différentes sortes d'ordre auxquelles vous devez vous appliquer, permettez-nous de vous signaler ce dernier point.

L'homme qui veut imposer sa valeur ne doit présenter aucun caractère de snobisme ou de fatuité; il doit éviter également tout laisser-aller dans sa tenue.

Cet ordre à garder sur sa personne diffère de la netteté. On peut porter des vêtements immaculés et de coupe élégante, mais les porter mal : pardessus mal endossé, pantalons glissants parce que mal retenus par la ceinture; cravate mal nouée; col mal boutonné. Toutes ces négli-

gences donnent à l'allure générale un aspect fâcheux.

On peut se baigner chaque matin, avoir les mains soignées, mais ne pas prêter assez attention à certains détails : raie mal faite, cheveux rebelles, barbe insuffisamment bien rasée. Que rien ne choque en vous. Celui qui aspire au succès doit être toujours et partout impeccable.

***

Les habitudes d'ordre et de méthode compenseront au centuple les efforts que vous ferez pour les acquérir.

***

L'ordre épargnera votre temps et vos nerfs.

Supposez qu'un commerçant vous réclame par erreur le règlement d'une facture que vous avez payée et que vous conservez dûment munie de son timbre de quittance. Que se passera-t-il si vous ne conservez pas méthodiquement vos papiers d'affaires ? Vous bouleverserez tous vos tiroirs pour mettre la main sur cette maudite facture. Plus vous la chercherez, plus elle semblera se dérober à vos recherches. Peu à peu vous sentirez disparaître votre patience ; l'irritation vous gagnera; vous vous exaspérerez, ce qui ne

facilitera pas vos démarches. Vous aurez encore une fameuse chance, si après plusieurs heures de perquisitions vous tombez sur ce bout de papier ! Tout eût été plus simple si vous aviez classé la facture en question dans un dossier destiné à recevoir les notes de vos fournisseurs. Vous n'auriez pas perdu une minute et vous ne vous seriez pas énervé.

L'ordre créera autour de vous une atmosphère paisible et souriante.

Peut-on imaginer décor moins agréable que celui où rien n'est à sa place, où les meubles s'enchevêtrent, où les objets s'éparpillent au hasard, où on se sent perdu dans une ambiance hostile, comme dans une forêt vierge ?

L'ordre vous gagnera sympathie et confiance.

« Dis-moi qui tu hantes, je te dirai qui tu es », proclame le proverbe. On pourrait déclarer avec non moins de vérité : « Montrez-moi où vous habitez, je vous dirai qui vous êtes. »

Une affaire importante vous oblige à visiter un monsieur que vous ne connaissez pas. On vous introduit dans un salon qui offre à vos yeux un spectacle étrange. Les fauteuils sont épars à travers la pièce, comme si une bande de garçons

turbulents en avait fait des obstacles à sauter. Sur les tables et les guéridons, des pipes éteintes, dont la cendre s'est répandue jusqu'à terre. Dans un coin, des pantoufles égarées là où elles ne devraient pas être, surtout à pareille heure.

Quelles idées vous suggérerait un tel tableau ? Vous penseriez assurément que le maître de cette maison doit être un bien singulier personnage pour s'accommoder d'un tel milieu. Vous vous diriez aussi que manquant d'ordre dans ses appartements, il en manque probablement aussi dans ses affaires et dans sa vie intellectuelle.

Tenez à ce que l'ordre le plus strict règne autour de vous. On vous jugera d'après le cadre que vous vous donnez.

L'ordre dans la tenue est un des éléments qui préservent de la timidité.

On cite le cas de jeunes enfants devenus craintifs et sauvages, parce que mal habillés par des parents peu soigneux ils ont été tournés en dérision par leurs camarades. Ce phénomène ne vous surprendra pas : ne vous avons-nous pas exposé, au chapitre précédent, que la timidité provenait d'une idée fausse ou d'un défaut dont on s'exagérait l'importance ?

Si le désordre dans la tenue peut créer un

sentiment d'infériorité, une tenue correctement ordonnée provoquera des sentiments contraires. Veillez toujours à la correction de votre toilette, et plus particulièrement si vous manquez d'assurance. La simple constatation que vous vous présentez comme tout le monde, mieux même que le commun des mortels, augmentera notablement votre aplomb.

*
**

« De l'ordre en tout et partout », avons-nous dit. Ajoutons : « De l'ordre *toujours*. »

Ne laissez jamais le moindre désordre s'installer autour de vous, fût-ce une seule minute. Il faut pour cela exercer une vigilance qui ne s'assoupit jamais.

Il arrivera peut-être qu'un jour, où vous serez surchargé de travail, on vous rapportera du linge repassé et d'importantes lettres d'affaires. A cause de vos occupations, vous serez tenté de laisser le linge s'empiler sur une chaise et ces lettres traîner sur votre bureau. Ne cédez pas à cette suggestion; rangez le tout au plus tôt dans vos armoires et votre classeur. Ne remettez pas au lendemain ce que vous pouvez faire au moment même. Cela occasionnerait du désordre

qui risquerait fort de s'augmenter. Il vous faudrait pour y remédier beaucoup plus de temps et de peine.

*
**

Pratiquez dès maintenant les conseils que nous vous avons donnés dans ce chapitre. Ne tardez pas à exécuter les exercices suivants.

Premier exercice.

Inspectez rigoureusement votre chambre, votre bureau, les différents locaux que vous occupez. L'ordre y règne-t-il ?

Regardez vos placards, votre penderie, votre lavabo. Vos vêtements, votre linge, vos chaussures, vos objets de toilette sont-ils bien rangés ? Trouvez-vous vite ce que vous cherchez ? Si vous éprouvez quelque difficulté à mettre la main sur les articles dont vous avez besoin, vos effets ne sont pas rangés d'une manière satisfaisante.

Combinez de nouveaux arrangements plus pratiques.

Deuxième exercice.

Passez en revue votre bibliothèque, vos notes, vos papiers d'affaires. Vos documents et vos livres sont-ils classés méthodiquement ?

Ne pouvez-vous pas améliorer vos procédés de classement ?

Si vous trouvez des papiers inutiles que vous n'avez aucun intérêt à conserver, débarrassez-vous-en.

Troisième exercice.

Examinez-vous sur votre travail. Y apportez-vous la méthode désirable ? N'y mettez-vous pas cette curiosité ou cette précipitation, qui vous poussent à négliger le commencement de l'ouvrage pour vous attaquer prématurément à son couronnement ?

Travaillez-vous par intermittence, au gré de vos caprices, multipliant parfois vos efforts et vous abandonnant d'autres fois à l'indolence ?

Voyez ce que vous avez à faire pour ordonner votre activité.

Quatrième exercice.

Examinez-vous sur votre tenue habituelle.

Etes-vous toujours « tiré à quatre épingles » ? Vous sentez-vous au contraire porté à vous négliger sur ce point, dont il ne convient pas de sous-estimer l'importance ?

Quelles mesures avez-vous à prendre à ce sujet ?

Cinquième exercice.

Servez-vous de l'auto-suggestion pour vous aider à contracter des habitudes d'ordre.

Commencez par vous pénétrer de la nécessité de l'ordre. Répétez souvent :

« Pour réussir, il faut de l'ordre et de la méthode. »

« Je veux réussir; je développe de plus en plus en moi l'esprit d'ordre et de méthode. »

« Je mets de l'ordre dans mes affaires, dans mon travail, dans mes notes, dans ma tenue. »

— Quand vous serez imprégné de l'importance de l'ordre, appliquez-vous à en prendre le goût. Employez des formules dans le sens des suivantes :

« Je prends plaisir à vivre dans l'ordre et avec méthode. »

« Là seulement où règne l'ordre, je me trouve bien. »

« J'ai un tel besoin d'ordre et de méthode que je ne peux m'en passer. »

Modèle de fiche documentaire

Sujet : Education des Inadaptés.

Auteur : G. Rollet-Pailleron.

Titre : Aidons-les.

Editeur : Payot, Lausanne, 1963.

Emplacement : R. 7 droite.
(ajouter F. quand il y a deux rangées sur un rayon).

Documentation :

— Retard de la Parole : Ch. VII.
— Goût de la Solitude : Ch. X.

Citations :

Page 143 § IV.
» 216 § II & V.

Références ou Bibliographie :

— La Formation de l'Intelligence chez les Retardés.
Dr Crémieux, Payot, 1958.

— L'Alimentation et son influence sur le Développement de l'Intelligence.
Dr Richaud, Hachette, 1961.

X

L'Emploi du Temps

S'il vous faut de l'ordre et de la méthode pour arriver au succès, il ne vous est pas moins nécessaire de faire un bon usage de votre temps.

L'art de bien employer son temps est si peu connu qu'il nous a paru sage de vous l'enseigner dans cette méthode.

« Le temps est de l'argent », dit la sagesse populaire. Vous ne jetez pas votre porte-monnaie par la fenêtre. Vous ne brûlez pas dans votre cheminée les gros billets, qui représentent vos revenus ou le fruit de votre travail. Vous utilisez votre argent au mieux de vos intérêts. Vous établissez un budget qui prévoit les dépenses que vous aurez à faire pour votre habillement, votre nourriture, votre logement, vos plaisirs raisonnables. Vous économisez vos ressources et vous vous efforcez d'effectuer vos achats à des prix avantageux.

Agissez de même avec le temps. C'est un capital dont la Nature nous a dotés chichement :

une journée n'a que vingt-quatre heures, et nos jours sont comptés.

L'art de bien employer son temps se résume en trois principes que nous développerons successivement.

1° Utilisez tous vos instants à la poursuite de votre but.

2° Défendez-vous contre les ennemis de votre temps.

3° Dressez un plan judicieux pour le meilleur emploi de votre temps.

*
**

Toutes vos minutes doivent vous servir à vous rapprocher du but que vous vous proposez d'atteindre.

— Impossible ! pensez-vous. Je ne consacre quotidiennement que huit heures à mon travail, un tiers seulement de la journée ; encore se trouve-t-il des jours — dimanches et fêtes — où je ne travaille pas. Autant de pauses, pendant lesquelles je ne vais pas de l'avant sur la route du succès.

— Réfléchissez un peu; vous reconnaîtrez vite votre erreur.

Votre temps se répartit entre le travail, les repas, les exercices physiques, les distractions,

les devoirs sociaux indispensables, le sommeil. Ne considérez pas comme perdus les moments que vous ne consacrez pas à votre travail proprement dit.

Vous vous accordez huit heures de sommeil; croyez-vous qu'elles ne vous servent à rien ? Le repos que vous prenez vous permet de vous remettre à l'ouvrage le lendemain avec une vigueur renouvelée. Qu'un malaise vous empêche de dormir la nuit, vous constaterez les conséquences fâcheuses de votre insomnie : vous serez incapable d'un effort sérieux.

Sous prétexte de terminer plus tôt une tâche importante, certaines personnes prolongent parfois considérablement leurs veillées. Les résultats ne correspondent pas à leur espoir : le travail effectué la nuit est le plus souvent d'une qualité nettement inférieure à celui fait le jour : cela s'explique par la fatigue du cerveau. D'autre part, le manque de sommeil indispose et nuit à l'activité diurne. Leur calcul s'avère donc décevant puisqu'il se solde par une diminution du rendement.

Concluez que le sommeil, loin de vous arrêter dans la poursuite de votre but, vous en rapproche.

Ce que nous disons du sommeil s'applique de

la même manière aux repas, aux distractions, aux exercices physiques.

Abrégez vos repas pour économiser du temps; avalez en hâte les plats qui vous sont présentés; mâchez à peine vos aliments pour aller plus vite; après avoir absorbé d'un trait une tasse de café chaud, regagnez votre bureau : quel beau travail vous ferez ! Vous serez alourdi par une digestion pénible; vous souffrirez d'une crampe d'estomac; la migraine brouillera vos idées. Si vous aviez mangé à votre aise, vous vous seriez remis à l'œuvre, frais et dispos.

Privez-vous de toute distraction; délaissez tout exercice physique; renoncez à toute promenade en plein air; ne vous donnez plus aucun mouvement; claquemurez-vous dans votre « poêle » comme Descartes pour vous acharner à votre travail. Avancerez-vous plus vite dans votre tâche ? Assurément non : vous ne tarderez pas à tomber dans un tel état de faiblesse que le médecin vous interdira momentanément toute occupation sérieuse. Pour avoir voulu gagner du temps vous en aurez beaucoup perdu, et vous aurez retardé d'autant l'heure du succès.

Rien ne vous empêche d'ailleurs d'utiliser efficacement vos heures de détente. Ne pouvez-vous pas les employer à penser à vos affaires et à préparer mentalement votre travail ?

Cognacq, fondateur des grands magasins « La Samaritaine » et réalisateur d'une immense fortune dont il fit un si noble usage, entendait une pièce de théâtre avec André Messager, l'illustre compositeur. Installés dans une loge, ils suivaient tous deux la représentation. Au premier entracte, Cognacq, se penchant vers son ami, lui dit : « Je vous préviens que dans deux jours nous aurons à la *Samaritaine* des eaux de Cologne remarquables à des prix modérés. Profitez de cette occasion exceptionnelle. » Même pendant ses moments de repos, cet homme qui eut le génie du commerce n'oubliait pas sa maison, objet de ses préoccupations constantes.

Voici un écrivain qui compose un nouveau roman, un étudiant qui a une dissertation à préparer, un professeur de mathématiques qui combine des problèmes pour ses élèves. Ils font leur promenade quotidienne pour se maintenir en bonne forme physique. Pendant l'heure qu'ils consacrent à la marche, qui empêche le romancier d'imaginer un nouvel épisode, l'étudiant de réfléchir à sa dissertation, le professeur de trouver à ses problèmes une présentation originale ?

Même les démarches que vous imposent vos devoirs sociaux ne vous retarderont pas dans la poursuite de votre but.

Vous avez des visites à faire; sachez en profiter. Elles nécessitent une course plus ou moins longue. Employez le temps de cette course à vous occuper mentalement de votre travail. Si la personne que vous visitez a une grande valeur intellectuelle, amenez la conversation sur ses travaux et ses souvenirs : vous avez beaucoup à gagner auprès d'elle. Si au contraire la personne que vous visitez ne dépasse pas le dessous de la moyenne, observez-la avec beaucoup d'attention tout en l'écoutant fort aimablement. C'est en observant les hommes que l'on affine son sens psychologique et que l'on acquiert de l'expérience.

Gravez dans votre mémoire le premier de ces trois principes qui résument l'art de bien employer son temps : *Utilisez tous les instants à la poursuite de votre but.* Et conformez-vous à ce précepte.

*
**

Dans les halls des gares on voit d'énormes placards où se détache en grosses lettres l'avertissement : « Prenez garde aux voleurs ». Avis si important que l'on a jugé bon de le faire

figurer écrit en français et traduit en langues étrangères. Il existe d'autres voleurs aussi redoutables que les voleurs d'argent : ceux qui dérobent le temps d'autrui. Apprenez à les connaître et à vous en défendre.

Vous travaillez avec un entrain plus joyeux que de coutume, tant vous vous sentez heureusement disposé. Vous espérez qu'après une journée bien remplie vous aurez considérablement avancé votre tâche. Mais voici que dans votre bureau on introduit un visiteur, puis un autre, puis un troisième. Laisserez-vous ces importuns abuser de votre temps ?

Sachez vous en débarrasser tout en conservant les formes de la plus parfaite courtoisie.

Des visiteurs qui ont quelque chose de sérieux à vous dire, vous n'avez rien à craindre. Quand ils auront exposé le but de leur démarche, ils se retireront. A vous de ne pas laisser dévier l'entretien sur des sujets inutiles et de reconduire vos interlocuteurs jusqu'à la porte.

Vous éprouverez plus de difficulté à vous défaire des oisifs, qui trompent leur désœuvrement en allant frapper à toutes les portes. Accueillez-les avec une amabilité froide. Parlez-leur deux ou trois minutes, puis avec une fermeté polie, dites-leur que vous regrettez de ne pas pouvoir leur consacrer plus de temps. Afin

d'adoucir vos procédés, invitez-les à revenir à une de vos heures de détente, où vous pourrez causer plus longuement avec eux. S'ils ne comprennent pas et ne font pas mine de se retirer, prétextez une course importante; prenez votre chapeau et sortez. Cette petite ruse ne blessera pas la vérité. N'allez-vous pas vous promener pendant cinq minutes, pour vous débarrasser d'un raseur qui vous aurait dérobé une heure ? Et peut-on trouver dénuée d'importance une course qui vous fait gagner cinquante-cinq minutes ?

Les ennemis qui en veulent à votre temps ne viennent pas tous de l'extérieur. Certains se cachent au fond de votre conscience.

Que d'instants précieux fait perdre la curiosité ! Pour vous distraire un instant, vous avez commencé la lecture d'un roman, vous promettant bien de n'en parcourir que les premières pages. « Dans une demi-heure, disiez-vous, je me remettrai au travail. Quant au roman, j'achèverai de le lire ce soir après mon dîner. » Vous aviez compté sans votre curiosité. Quand arrive le moment de reprendre vos occupations sérieuses, vous êtes saisi par l'intérêt de l'intrigue et vous poursuivez fièvreusement votre lecture pour connaître le dénouement... Perte de temps.

Autres exemples de la même faiblesse. Après votre dîner, vous suivez un concert à la radio. Quand la pendule marque l'heure du travail, vous devriez éteindre votre poste. Mais l'orchestre joue une symphonie que vous n'aviez jamais entendue; poussé par la curiosité, vous continuez à écouter la musique... Perte de temps.

Vous apprenez, par des racontars incontrôlés, qu'une de vos connaissances — Monsieur X — vient d'être le héros d'une aventure un peu ridicule : rien de grave, quelque chose d'un peu contrariant seulement. Voilà que vous grillez d'envie d'avoir de plus amples renseignements. Vous quittez votre travail pour aller aux informations, au lieu de remettre votre enquête à l'heure de votre promenade habituelle... Perte de temps.

Vous éprouvez peut-être parfois une sorte de lassitude mi-physique mi-morale qui paralyse votre activité.

Que faire dans ces états d'affaissement, assez fréquents chez les nerveux ?

Cela dépend de leurs causes et de leur gravité.

Si votre indisposition est manifestement due à de l'insomnie ou à un malaise purement physique, tel que migraine ou rhumatisme, allez vous reposer. Suivant le cas, dormez une ou deux heures, prenez un comprimé d'aspirine,

frictionnez-vous avec un analgésique. Quand vous serez soulagé, vous reprendrez goût au travail.

Si votre indisposition semble plutôt d'origine morale, luttez contre elle par la réflexion et l'auto-suggestion. Puis mettez-vous bravement à l'œuvre comme un bon nageur commence sa baignade par un plongeon; il y a des chances pour que cet acte d'énergie ranime votre entrain.

***

Chaque dimanche ou chaque lundi matin, tracez-vous un « Emploi du temps » pour la semaine.

Il devra être assez détaillé. Vous y ferez figurer les divers travaux et occupations auxquels vous vous adonnerez pendant cette période. Prévoyez tout, jusqu'à vos exercices d'entraînement physique. Fixez le nombre d'heures ou de minutes que vous attribuerez à ces différents points.

Veillez à ce que ce plan reste pourtant assez souple. Qu'il n'ait pas la rigidité d'un horaire pour collège. Que des enfants passent de la classe à la cour de récréation, et de cette dernière à la salle d'études au son de la cloche, rien de plus souhaitable. Une telle rigueur d'exacti-

tude devient impraticable à des hommes vivant dans le monde.

Votre plan comportera donc la série des occupations qui doivent vous retenir et le temps que vous consacrerez à chacune d'elles. Vous le suivrez aussi exactement que possible; et si des événements imprévus vous forcent à vous en écarter momentanément, vous y reviendrez au plus tôt. Si quelque jour vous êtes contraint d'en omettre un article, sauvegardez avant tout le temps consacré aux occupations les plus importantes.

Que votre « Emploi du temps » soit assez varié, pour éviter la fatigue et le dégoût. On se délasse d'un travail par un autre de nature différente. Il est imprudent, par exemple, de poursuivre trois ou quatre heures de suite des efforts cérébraux intenses ; coupez ces trop longues heures par des exercices physiques ou d'autres occupations matérielles.

Enfin, que votre « Emploi du temps » reste toujours assez humain. Ne vous imposez pas une charge que vous ne pouvez porter sans efforts héroïques; vous finirez par la rejeter. Le mieux est souvent l'ennemi du bien.

Selon notre habitude, nous terminerons ce chapitre par des exercices, qui vous obligeront à pratiquer nos conseils. Il ne vous servirait à rien de connaître la théorie, si vous n'y conformiez pas votre conduite.

Premier exercice.

Assurez-vous quelques moments de solitude et de silence; chassez de votre esprit toute distraction et réfléchissez à la valeur du temps.

Vous pouvez par votre imprudence contracter une maladie sérieuse; mésaventure pénible mais réparable : un traitement sérieux vous restituera la santé. Vous pouvez ébranler votre fortune par de malheureuses opérations financières ; une gestion plus habile rétablira vos affaires. Rien ne vous rendra le temps que vous avez gaspillé.

« Le moment où je parle est déjà loin de moi », dit le poète.

Chaque seconde, chaque minute, chaque heure qui s'écoule va se perdre dans le passé de l'histoire et ne reviendra jamais.

Le temps de votre vie est compté. Vous avez un nombre x d'heures à votre disposition pour parvenir au but que vous poursuivez. Si vous perdez votre temps pendant un jour, un mois, un an, le nombre d'heures qui restent à votre

disposition ne sera plus que $x - 24$, $x - 720$, $x - 8.640$.

On raconte que, se sentant indisposé, un romancier célèbre consulta son médecin; celui-ci ne lui cacha pas la gravité de son mal.

— J'ai besoin de six mois, dit l'auteur; six mois pour mettre la main à mon dernier travail et parfaire l'édition définitive de mes œuvres.

— Hélas ! répondit le médecin, je ne peux vous les promettre.

— Je me contenterai donc de six semaines; ces six semaines, il me les faut à tout prix.

— Je crains que vous ne les ayez pas.

— Alors, six jours au moins ! gémit le romancier.

Avant la fin de ces six jours, il était mort sans avoir pu réaliser son rêve. S'il avait su utiliser tous les instants de sa longue existence, il eût avant son départ achevé de ciseler ses chefs-d'œuvre.

Ne vous exposez pas à manquer votre but par un mauvais emploi du temps.

Deuxième exercice.

Ces considérations vous amèneront logiquement à faire un retour sur vous-même. Comment jusqu'ici vous êtes-vous servi de votre temps ?

L'avez-vous gaspillé, parce que jeune encore vous comptez sur l'avenir ? Vous ignorez sa durée et ce qu'il vous réserve !

Avez-vous utilisé vos moindres minutes, comme nous vous l'avons expliqué dans les paragraphes précédents ?

Si vous avez déjà perdu au cours de votre existence bien des heures précieuses, quelle en a été la cause ?

Savez-vous vous défendre des visiteurs importuns ? Dominer les différentes passions qui entravent vos efforts ? Vous maintenir dans l'équilibre physique et moral indispensable au travail fructueux ?

Avisez aux moyens à prendre pour éviter désormais tout gaspillage de temps.

Troisième exercice.

Servez-vous de l'auto-suggestion pour imprimer de plus en plus dans votre esprit la notion de la valeur que possède le temps, et pour fortifier la volonté de l'utiliser au mieux.

« Le temps est la monnaie avec laquelle j'achète le succès. J'en sais la richesse et je l'utilise au maximum. »

« Je me sers de tous mes instants pour courir au but que je me suis fixé. »

Rédigez vous-même les formules suggestives qui conviendront le mieux à votre cas.

Quatrième exercice.

Dressez dès aujourd'hui un « Emploi du temps » pour la semaine en cours, en suivant les conseils que nous vous avons donnés ci-dessus.

Si l'usage vous révèle des modifications à apporter à votre plan, notez-les soigneusement; et adoptez-les dans le plan que vous vous tracerez la semaine prochaine.

Efforcez-vous de travailler de plus en plus vite, mais sans que la rapidité nuise à la qualité de l'ouvrage. Evitez pourtant d'augmenter votre rendement au préjudice de votre santé, en négligeant les soins à donner à votre corps.

But Principal

CHOIX D'UNE PROFESSION

Buts secondaires

CHOIX	ÉTUDES	PLACEMENT	DÉMARCHES
selon aptitudes	ÉCOLES	(Débouchés)	
(Tests orientation)	Baccalauréat + école spécialisée	SECTEUR PRIVÉ Cabinet personnel Médecin Sanatoria	Candidature appuyée par le dossier scolaire et les notes de stage
Kinésithérapeute.	DURÉE 3 ans	SECTEUR PUBLIC Administration Industrie nationalisée Hôpitaux et tous établissements de l'Assistance Publique	

But Principal — **Buts secondaires**

Choix selon aptitudes (Tests)

Choix d'une profession

Ingénieur agronome

ou

Ingénieur agricole.

AGRICULTURE

ÉTUDES
- NIVEAU GENERAL : Baccalauréat Mathématiques Elémentaires.
- ÉCOLES :
  - Institut National Agronomique.
  - Ecole de Grignon.
  - Ecole Supérieure Agriculture.
- DURÉE : 4 ans.

DÉBOUCHÉS
- SECTEUR PRIVÉ : Exploitation privée ou Coopératives régionales ou Laboratoires engrais, etc...
- SECTEUR PUBLIC : Ministère de l'Agriculture ou Enseignement.

DÉMARCHES
- Candidature — Dossier scolaire Curriculum vitae.

METHODE PROGRESSIVE

Emploi du temps quotidien
d'une Maîtresse de maison

7 h. 30.	Lever. Culture physique de réveil. Assouplissement, respiration.
8 h.	Petit déjeuner.
8 h. 30.	Toilette.
9 h.	Soins de la maison.
10 h.	Promenade, marche.
10 h. 30.	Courses diverses (coiffeur, magasins, etc...).
13 h.	Déjeuner.
14 h.	Repos jambes allongées (si possible surélevées).
14 h. 30.	Soins de la maison.
16 h.	Sortie — ou lecture — ou courrier.
17 h. 30.	Enfants (surveillance devoirs, participation jeux, conversations).
19 h.	Toilette des enfants.
20 h.	Dîner.
21 h.	Coucher des enfants.

Emploi du temps quotidien d'un Écolier

7 h.	Lever. Culture physique : respiration, assouplissement.
7 h. 15.	Toilette.
7 h. 30.	Petit déjeuner.
8 h.	Départ pour l'école.
12 h.	Repos de détente (musique, lecture).
13 h.	Déjeuner.
14 h.	Ecole.
16 h.	Détente, sport (piscine, tennis, football, athlétisme).
17 h. 30.	Etude.
19 h. 30.	Repos de détente.
20 h.	Dîner.
21 h.	Etude.
22 h.	Coucher.

XI

L'Auto-suggestion

Faisons le point. Où en êtes-vous de votre entraînement psychique ?

Vous avez combattu les défauts qui gênent l'exercice des forces mentales. Vous avez lutté contre l'émotivité, l'expansivité, la dispersion, le manque de méthode, la tendance qui nous porte à gaspiller le temps. Vous avez appris à conserver un calme imperturbable, à concentrer votre attention, à mettre de l'ordre dans votre vie, à utiliser vos moindres instants.

Ces résultats grandement appréciables ne doivent pas vous suffire. Il faut maintenant développer vos facultés, pour en augmenter le rendement. Nous vous apprendrons dans les pages suivantes à vous servir plus judicieusement de votre intelligence, de votre volonté, de votre mémoire et de votre imagination.

Dans le présent chapitre, nous vous enseignerons à vous gouverner vous-même par le moyen des idées. C'est ce que l'on appelle « l'auto-suggestion ». De tous les procédés de perfection-

nement moral proposés par les philosophes, il n'en est point de plus efficace ni de plus simple.

Depuis que vous suivez notre méthode, vous avez recouru souvent à l'auto-suggestion. Mais pour tirer de sa pratique tout le bien possible, il est indispensable d'en bien connaître le mécanisme; vous avez donc intérêt à étudier sérieusement ce chapitre.

⁂

Comprenez la puissance considérable de l'auto-suggestion.

Les idées, vous ne l'ignorez pas, sont des forces génératrices d'action.

« L'idée dirige le monde », dit-on par manière d'axiome. L'histoire vérifie la justesse de ce proverbe. N'en citons qu'un exemple. La propagande anti-religieuse et le sentimentalisme humanitaire du XVIII^me^ siècle ont contribué pour une large part à l'éclosion de la Révolution française.

Or, par l'auto-suggestion, nous utilisons les forces qui se trouvent à l'état latent dans les idées. Nous exploitons la valeur motrice des idées. Nous captons ces sources d'énergie et nous les employons à nous conduire où bon nous semble.

L'homme qui prétend se former lui-même à coups de volonté sèche, ressemble au batelier marchant à la rame; le psychologue avisé qui emploie les ressources de l'auto-suggestion ressemble au marin naviguant à pleines voiles. Celui-ci va plus vite et plus loin que celui-là.

*
**

Examinons le travail mystérieux et singulièrement actif que les idées opèrent en nous.

Nous accueillons dans notre intelligence une idée déterminée. Quels effets va-t-elle produire en nous ?

Elle exerce aussitôt sur notre volonté une *attraction* ou une *répulsion,* suivant qu'elle lui présente un objet agréable ou pénible. Plus cet objet se pare de couleurs séduisantes, plus il fascine longuement l'imagination, plus il exalte la sensibilité et plus violemment aussi la volonté s'élance vers lui.

C'est un phénomène qui se réalise quotidiennement.

Que de fois vous avez constaté l'influence suggestive qu'une publicité bien faite exerce sur vous ! Pourquoi, lorsque vous toussiez l'hiver dernier, avez-vous acheté des pastilles de telle marque plutôt que tout autre produit similaire ?

Pourquoi, entre plusieurs récepteurs de T.V., en avez-vous choisi un plutôt qu'un autre ? Les annonces lues dans les journaux ont pesé sur votre détermination par le moyen de l'idée.

Que de fois vous avez vu un jeune homme laborieux et sage dans sa famille se dévergonder loin de la maison paternelle ! Il a subi l'influence néfaste des compagnies dangereuses. Les théories de paresse et de plaisir exposées par de mauvais camarades l'ont entraîné hors du droit chemin. Là encore, mais dans un sens mauvais, l'idée a conduit à l'action.

Il y a plus. L'idée accueillie dans notre intelligence nous pénètre parfois à une telle profondeur *qu'elle réagit sur notre subconscient.* Elle modifie alors nos réflexes.

Rien de mieux prouvé.

A la suite d'un chagrin ou d'un échec, une personne tombe dans une crise de pessimisme; elle se persuade qu'elle ne peut réussir en rien; elle se considère comme inférieure à tout le monde; elle se crée une mentalité de faible et de vaincue. Voici qu'elle subit les réflexes déplorables de la timidité : en présence d'étrangers qui lui paraissent supérieurs, elle rougit, elle tremble, elle bégaie. Si elle parvient à changer son atmosphère mentale, si elle reprend confiance, ces phénomènes pénibles disparaîtront

comme par enchantement : elle parlera posément et son front ne changera pas de couleur.

Le contrecoup de l'idée se fait ressentir jusque dans notre santé.

La tristesse à son paroxysme peut provoquer la neurasthénie et conduire au tombeau. En sens contraire, l'optimisme d'un malade favorise sa guérison. Ces vérités sont trop connues pour que nous insistions davantage.

*
**

Vous connaissez maintenant la puissance de l'idée.

Or, l'auto-suggestion consiste à choisir soigneusement et à entretenir dans votre esprit les idées motrices qui mettront votre volonté en branle, qui provoqueront en vous des réflexes heureux, qui influeront favorablement sur votre santé.

Elle met donc à votre disposition une force formidable et souple, dont vous pouvez attendre beaucoup.

*
**

Il faut, sous peine d'insuccès, vous conformer aux lois de l'auto-suggestion.

Par « lois de l'auto-suggestion » nous enten-

Licence eden-2251-12075-4145222-12075-95714219-12358228 accordée
le 18 mars 2020 à 4145222@12075.com

dons les conditions qu'elle doit réaliser pour donner la pleine mesure de son efficacité.

Pour les avoir négligées, beaucoup ne retirent pas du procédé suggestif les résultats espérés. Alors, doutant de sa valeur, ils l'abandonnent; ils écartent ainsi de leur jeu l'atout qui devrait leur assurer le gain de la partie. Gardez-vous de cette fausse manœuvre.

Première loi : L'auto-suggestion doit se baser sur la réalité.

Certains professeurs de psychologie appliquée se laissent entraîner à des exagérations préjudiciables à leurs disciples. Ils semblent enseigner que l'idée produit directement l'action. D'après eux, il suffirait de se dire : « Je n'éprouve aucune douleur, je me trouve parfaitement à mon aise » pour chasser le sentiment de la souffrance. Si cette théorie était exacte, il suffirait de s'affirmer : « Je fais de bonnes affaires; mes poches s'emplissent d'argent », pour s'enrichir sans peine.

C'est là une erreur que vous devez éviter.

Nos idées ne créent pas ce qu'elles représentent; elles nous aident seulement à réaliser ce qu'elles représentent. Elles nous aident en agis-

sant sur notre volonté, qu'elles mettent en mouvement.

Ne demandez donc pas à l'auto-suggestion autre chose que des forces morales, par lesquelles vous multiplierez votre puissance d'action.

Le procédé suggestif ne ressortit pas au domaine de la magie, mais à celui de la saine psychologie.

Toute exagération en cette matière vous conduirait à la déception et au découragement.

Deuxième loi : L'auto-suggestion doit exclure toute idée étrangère.

Règle de simple bon sens. Vous vous proposez, par exemple, de vous entraîner à plus d'activité intellectuelle, parce que vous y êtes peu porté naturellement. Pour vous inspirer le goût du travail cérébral, vous vous en représentez la facilité, les avantages, les joies. N'allez pas mêler à ces suggestions des idées de courses au grand air, de parties de chasse, de randonnées en auto. Ces idées séduiraient votre imagination et vous détourneraient du travail sérieux, auquel par hypothèse vous trouvez peu de charme.

Certaines tentations, disent les moralistes, ne se combattent que par la fuite. Fuyez de même

les idées s'opposant de près ou de loin à celles que vous employez actuellement dans votre traitement suggestif.

Vous voulez vaincre votre timidité, fuyez toute idée de méfiance ou de crainte.

Vous voulez améliorer votre situation, fuyez toute idée de laisser-aller, de repos exagéré, de passivité.

Vous voulez vous attirer des sympathies, fuyez toute idée de misanthropie, de jalousie mesquine, de rancune, d'égoïsme.

Troisième loi : L'auto-suggestion doit être positive.

Evitez les formules négatives, parce qu'elles évoqueraient en vous l'idée des défauts que vous vous proposez de corriger.

Ne dites donc pas : « Je ne perds plus mon temps. Je ne laisse pas divaguer mon imagination au lieu de m'appliquer au travail réfléchi. Je ne suis plus démonté par les difficultés. »

En employant de telles formules vous vous suggéreriez, contrairement à votre désir, des idées d'inertie, de distraction et de faiblesse.

Dites : « J'emploie bien mon temps. Je maîtrise mon imagination. Je concentre mon atten-

tion sur mon travail. Je surmonte les difficultés en me jouant. »

Quatrième loi : L'auto-suggestion doit être affirmative.

Evitez les formules impératives, qui risquent de rebuter la volonté. Ne dites donc pas : « Je veux pratiquer la patience. » Adoptez de préférence la formule suivante : « Il m'est facile de pratiquer la patience; je commence à la pratiquer; je la pratique de mieux en mieux. »

Ne mettez pas vos suggestions au futur. L'emploi du présent offre l'avantage de nous placer, pour ainsi dire, à pied d'œuvre. Si vous désirez, par exemple, vous préparer dès la veille à une rude journée de labeur, gardez-vous de dire : « Demain je travaillerai de mon mieux. » Procédez plutôt de la façon suivante. Avant de vous abandonner au sommeil, répétez lentement plusieurs fois : « Mes nuits me procurent toujours un repos complet. Je me réveille chaque matin si dispos que je travaille avec plaisir. Je me sens déjà plein d'entrain pour ma tâche de demain. »

Employez des formules faisant image. Que vos idées suggestives se présentent sous la forme de tableaux aussi vivants que possible.

Un exemple illustrera cette règle. Vous vous proposez de vous guérir d'une émotivité exagérée; et vous vous répétez souvent : « Je suis calme; je suis calme. » Cette formule est bonne; vous l'améliorerez en la *visualisant,* pour employer un terme barbare, mais expressif. Dites donc : « Je souris devant les contrariétés. Je saute gaiement par-dessus les obstacles : c'est mon sport favori. »

Cinquième loi : L'auto-suggestion doit être souvent répétée.

Napoléon assurait que la répétition est la plus puissante figure de rhétorique; elle est sans contredit une condition essentielle du succès dans le traitement suggestif. C'est par la répétition que l'idée s'implantera en vous au point de réagir habituellement sur votre volonté et de modifier jusqu'à vos réflexes.

Il vous faut donc prévoir plusieurs exercices d'auto-suggestion pour chaque jour. N'hésitez pas à vous en ménager des séances supplémentaires, si vous en reconnaissez le besoin.

Certaines heures se prêtent mieux au traitement psychique. L'auto-suggestion pénètre davantage aux moments où le corps se trouve dans un état de détente et de repos. Il est bon pour

s'y livrer de chercher le silence, de s'installer dans un fauteuil confortable et de relaxer ses muscles.

Les instants les plus favorables sont ceux qui suivent le réveil et qui précèdent immédiatement le sommeil. Tout en vous endormant, murmurez les formules suggestives que vous avez choisies; elles opéreront au cours de la nuit un travail subconscient, d'une indéniable efficacité.

Un traitement suggestif demande plusieurs semaines et parfois plusieurs mois pour produire des résultats sérieux.

Il importe de continuer jusqu'à pleine satisfaction. L'effet ne doit être considéré comme obtenu que par l'acquisition définitive de l'habitude désirée. Employons un exemple concret. Vous voulez vous former à la constance dans le travail. Très vite la suggestion vous aidera à travailler plus régulièrement. Continuez cependant votre traitement jusqu'au moment où, le goût du travail étant devenu pour vous une seconde nature, vous n'aurez plus besoin de moyens artificiels pour vous entraîner.

*
**

La lecture de ces pages a, nous l'espérons, augmenté votre confiance en la méthode sug-

gestive, que certains auteurs présentent au public sous une forme exagérée et frisant le charlatanisme. Connaissant mieux le mécanisme de l'auto-suggestion, vous ne douterez plus désormais de son efficacité. Hâtez-vous donc de faire les exercices suivants.

Premier exercice.

Répétez mentalement, ou même à mi-voix, dix ou vingt fois de suite :

« Je puis me transformer radicalement et facilement par l'auto-suggestion. »

« Je puis me corriger de mes habitudes défectueuses et augmenter mon rendement personnel. »

« Je puis améliorer ma situation et réussir dans mes entreprises. »

« Je possède le secret du succès. »

« Je suis sur la voie de la réussite, puisque j'emploie à mon profit les forces de la suggestion. »

« J'avance de plus en plus rapidement ; je réalise chaque jour un nouveau progrès. »

Deuxième exercice.

Faites un examen de conscience. Cherchez de quel défaut il faudrait vous corriger en premier

lieu; quelle bonne habitude il conviendrait de contracter.

Etes-vous porté à l'inertie et à la paresse ? Manquez-vous de méthode dans votre travail, de régularité et d'esprit de suite dans l'accomplissement de vos devoirs ?

Souffrez-vous d'une dépression physique et morale qui vous jette dans le pessimisme ? Vous sentez-vous inférieur à votre tâche, timide dans vos relations, découragé par la crainte d'un insuccès qui vous semble imminent ?

Désirez-vous augmenter votre capacité d'effort cérébral, acquérir une plus grande puissance d'attention, accroître le rayonnement de votre influence personnelle ?

Déterminez avec précision le premier but à atteindre et attelez-vous à cette seule besogne. « Il ne faut pas courir deux lièvres à la fois. » Quand vous aurez atteint un premier but, vous en poursuivrez un autre.

Si vous suivez nos conseils, vous constaterez vite en vous de sérieuses améliorations.

Troisième exercice.

Vous vous êtes examiné et vous avez fixé le point sur lequel vous ferez porter vos séances d'auto-suggestion.

Vous avez décidé, par exemple, d'acquérir

l'esprit de persévérance, qui — je le suppose pour un instant — vous manque comme à la plupart des émotifs. Vous entreprenez un travail, vous vous lancez dans une affaire, en un moment d'enthousiasme. Ce bel élan se ralentit bientôt et vous abandonnez la tâche avant d'avoir cueilli le fruit de vos premiers efforts. Vous comprenez qu'avec un tel défaut vous n'aboutirez à rien; vous désirez donc vous en corriger.

Ne craignez pas la faiblesse de votre caractère. L'auto-suggestion soutiendra votre volonté et vous donnera de l'attrait pour le travail constant. Vous acquerrez de la persévérance sans dépense d'énergie, sans grands efforts, par la seule séduction de l'idée. Vous voyez quelles sont la douceur et l'efficacité du procédé suggestif.

Commencez dès aujourd'hui à vous répéter, le matin en vous levant, le soir avant de vous endormir et plusieurs fois dans le courant de la journée :

« Il m'est facile de persévérer dans l'œuvre que j'ai entreprise. Rien de plus aisé : il me suffit de travailler de minute en minute sans penser à l'avenir. »

« J'éprouve un grand plaisir à faire ce travail qui m'est avantageux. J'y prendrai le même

plaisir demain. Je me sens aussi disposé à m'y livrer demain qu'aujourd'hui. »

« Mes premiers efforts me communiqueront un élan qui croît sans cesse. Mon travail très doux aujourd'hui le sera davantage par la suite. L'habitude, en se fortifiant, rend ma tâche de plus en plus aisée. »

Nous ne vous indiquons ces formules qu'à titre d'exemples. Modifiez-les à votre gré; les plus efficaces seront celles que vous composerez vous-même.

Ces conseils pour la persévérance vous serviront, toutes proportions gardées, pour l'acquisition de toute autre bonne habitude. A vous de les adapter à votre cas.

Quatrième exercice.

Servez-vous de l'auto-suggestion pour accroître votre rendement personnel.

De nos jours plus que jamais, il vous importe de développer au maximum vos facultés et vos dons naturels.

Cela vous est indispensable pour améliorer et même pour conserver votre situation. Les conditions de vie actuelles obligent à un effort continuel pour ne pas se laisser distancer dans tous les domaines.

De plus, mieux vous réussirez, plus vous exercerez de prestige ; par conséquent, plus vous ferez du bien autour de vous.

Deux conditions sont nécessaires pour donner son rendement maximum : l'activité et la méthode.

Méthode et activité : écrivez ces deux mots magiques sur un papier, que vous placerez sur votre table, afin de les avoir toujours sous les yeux. Pratique très simple d'une réelle efficacité suggestive.

L'homme de valeur, dont l'activité se déploie méthodiquement, se donne pleinement à sa tâche. Platon recommandait à ses disciples d'aller à la vérité de toute leur âme; allez de toute votre âme au travail, qui n'est pas la vérité en soi mais un devoir vrai pour chacun de nous.

Travailler de toute son âme, c'est apporter à son occupation actuelle son attention, son entrain, son cœur.

Réfléchissez beaucoup aux bienfaits du travail. Il est une source de plaisir que beaucoup ignorent. Le plaisir ne consiste pas dans l'inaction; il ne se trouve que dans une harmonieuse activité. Ne ressentez-vous pas un bien-être général après un exercice modéré ? L'exercice

cérébral vous procurera aussi des satisfactions réelles, plus délicates.

Tous les biens nous viennent par le travail; par lui l'homme cultive son intelligence, acquiert la fortune, s'assure une situation plus brillante et étend son influence sociale.

Apprenez donc à regarder le beau côté de votre tâche; efforcez-vous d'y prendre plaisir. On y arrive.

Est-il rien de plus fastidieux que les devoirs sur les déclinaisons et les conjugaisons donnés aux écoliers quand ils apprennent les rudiments de la langue latine ? J'ai connu pourtant des garçons que ces exercices amusaient. Ils écrivaient leurs mots dans des colonnes régulièrement tracées; ils dressaient des tableaux synoptiques. Leur copie avait bonne allure. Ils étaient aussi fiers de leurs productions que Michel-Ange et Raphaël de leurs chefs-d'œuvre.

Faites de votre travail un jeu, un sport. J'allais presque vous conseiller de l'effectuer en chantant. Il n'est pas toujours possible de chanter en se livrant à ses occupations, surtout à des occupations intellectuelles. Il est toujours facile de s'interrompre de temps en temps et de pousser, ne fût-ce que mentalement, des exclamations joyeuses, telles que celles-ci : « Que ce travail me plaît ! Que je le trouve agréable ! Comme il

m'est facile ! » Souriez de ce procédé; traitez-le d'enfantillage : il n'est pas moins vrai qu'il réussit même avec les grandes personnes. Essayez.

Si vous vous acharniez à considérer votre tâche avec dégoût, vous développeriez en vous des idées de pessimisme qui briseraient votre élan et amoindriraient vos capacités.

Tirez des considérations précédentes les formules suggestives dont vous avez besoin.

Cinquième exercice.

Vous avez lu dans ce chapitre les lois de l'auto-suggestion. Rendez-les vous familières. Pour cela, relisez-les plusieurs fois dans le cours de cette semaine; lisez-les attentivement, lentement, à mi-voix.

Nous attachons une grande importance à cet exercice qui, sans être d'une nécessité absolue, vous aidera à employer le procédé suggestif avec plus d'efficacité.

Pour vous révéler plus clairement le mécanisme de l'auto-suggestion, nous sommes revenus délibérément sur des notions que vous possédiez déjà. L'importance de ce sujet en valait la peine, nous le pensons du moins. Espérons

que vous ne nous aurez pas accusé de rabâchage. Puissiez-vous avoir porté sur nos longues théories la même appréciation que Lacordaire sur certaines formules vénérables : « En les redisant toujours on ne se répète jamais. »

XII

L'Esprit d'Observation

L'esprit d'observation est nécessaire à quiconque veut émerger au-dessus du niveau moyen. Il se trouve à la base de tout succès dans la littérature, les arts, les sciences, le commerce, l'industrie, la marine, la guerre, les carrières administratives, le maniement des hommes.

Le peintre met de la vie dans ses tableaux, parce qu'ayant observé les sujets qu'il se propose de fixer sur la toile, il les reproduit avec exactitude.

L'œuvre du romancier et du dramaturge tire sa valeur de la psychologie qu'elle contient. Or la connaissance du cœur humain suppose une expérience que seule procure l'observation.

Un homme d'affaires ne réussira pas dans ses entreprises, s'il ne sait comment s'attirer les concours et la clientèle; un chef n'entraînera pas ses hommes s'il ignore les sentiments qui les stimulent. Là encore il faut de l'observation.

Un général a besoin d'éclaireurs qui observent les mouvements de l'ennemi ; un explorateur

Licence eden-2251-12075-4145222-12075-95714219-12358228 accordée
le 18 mars 2020 à 4145222@12075.com

emploie des pionniers qui relèvent les moindres traces d'hommes ou d'animaux.

Inutile de multiplier les exemples.

Vous aussi, quelle que soit votre carrière, vous y réussirez d'autant mieux que vous saurez observer avec plus de perspicacité. Ce chapitre vous apprendra cet art si nécessaire.

*
**

Commençons par des définitions.

Qu'est-ce que l'esprit d'observation ?

L'attention appliquée non seulement aux occupations professionnelles, mais étendue à toutes les circonstances de la vie.

Notre labeur quotidien ne nous prend qu'une partie de nos journées. Le reste du temps nous nous reposons, nous marchons, nous lisons, nous coudoyons nos semblables. Or le milieu où nous évoluons est comme une immense bibliothèque contenant des trésors d'expérience; c'est un théâtre instructif, où des milliers de personnages nous enseignent à leur insu les lois de la psychologie. L'esprit d'observation nous fait feuilleter les volumes de cette bibliothèque et suivre avec intérêt le jeu de ces acteurs.

Qu'est-ce qu'observer ?

C'est demander à chacun de vos sens des renseignements sur ce qui vous entoure.

Vos yeux vous font apercevoir les formes des objets, les gestes des êtres animés.

Vos oreilles entendent les mille bruits de la nature ou de l'industrie.

Vos narines décèlent les parfums les plus subtils.

Vos mains et vos pieds palpent le contour et la résistance des choses.

Mais il ne suffit pas de collectionner les innombrables informations que recueillent vos sens; il faut encore réfléchir pour extraire de ces informations leur signification cachée.

L'observation comprend donc deux éléments : la perception et la déduction.

Par malheur, les neuf dixièmes des hommes ne se rendent pas compte de ce qui se passe autour d'eux : ils ne regardent pas, ils n'écoutent pas, ils ne flairent pas, ils ne palpent pas. Si par aventure ils perçoivent une sensation ou plus forte, ou qui ne leur est pas habituelle, ils ne cherchent pas à en découvrir la cause; ils ne savent rien en déduire. Aussi vivent-ils sur la terre sans rien apprendre au contact des réalités environnantes.

La faute en incombe à l'éducation première : on néglige généralement d'apprendre aux enfants l'art d'observer et de raisonner sur les faits recueillis par les sens.

*
**

Le génial fondateur du Scoutisme, lord Baden-Powell, a vigoureusement réagi contre cette déficience. Il veut que ses garçons observent et interprètent correctement leurs observations. Dans ce but il leur donne dans son célèbre ouvrage *Eclaireurs* des explications nombreuses et précises; il leur indique des exercices et des jeux dont l'expérience a prouvé l'efficacité; il leur fait suivre des pistes sommairement indiquées par des signes tracés à l'avance; il les entraîne à relever les empreintes d'hommes ou d'animaux.

Vous avez sans doute passé l'âge de revêtir la culotte bleue et la chemise kaki des Scouts; nous n'osons donc pas vous conseiller de lire le livre de Baden-Powell. Il vous serait pourtant très profitable d'en étudier attentivement le chapitre IV intitulé : « L'art de suivre une piste ». Nous vous rapporterons au moins quelques-uns des procédés contenus dans ce remarquable ouvrage.

Le fondateur du Scoutisme recommande avec beaucoup d'insistance un jeu qu'il a baptisé « Jeu de Kim ». Kim est le nom porté dans un roman de Kipling par un jeune garçon que l'on prépare à devenir détective. Voici en quoi consiste ce jeu. On met sur la table une vingtaine d'objets différents : deux ou trois espèces de boutons, un chiffon, un crayon, un stylo, un couteau, un caillou, en un mot tout ce qui peut vous tomber sous la main. On jette un voile sur le tout. Puis, pendant une minute, montre en main, on découvre la table en présence de plusieurs scouts. Chaque garçon doit énumérer par écrit les objets qu'il a remarqués.

Un autre jeu, le Jeu des Devantures, se rapporte au même but que le précédent. On conduit un groupe d'Eclaireurs dans une rue et on les fait s'arrêter une demi-minute devant cinq ou six magasins. Revenus au local de leur troupe, ils doivent indiquer par écrit ce qu'ils ont vu aux devantures de ces boutiques.

Le « Jeu des Parfums » tend à exercer le flair. On place, dans des sacs différents, des objets exhalant une odeur caractéristique : dans l'un de l'oignon, de l'ail dans un autre, des violettes dans un troisième, dans les autres enfin une orange, un citron, de la vanille, du carbure de

calcium. Chaque garçon dispose de quinze secondes pour sentir ces sacs sans les ouvrir et deviner ce qu'ils contiennent.

Ces jeux que l'on répète souvent, tout en variant les objets à remarquer et les arômes à percevoir, développent beaucoup l'esprit d'observation.

A l'habitude d'observer il importe d'ajouter celle de réfléchir. Des détails d'apparence insignifiante qui ont frappé vos sens, vous fourniront parfois des informations importantes.

L'attitude d'une personne, sa coiffure, ses vêtements, ses chaussures, ses mains, ses gestes, ses jeux de physionomie vous permettront de connaître son tempérament, son caractère, ses émotions, l'état de ses affaires. — Vous rencontrez, par exemple, un vieux monsieur qui porte des habits de bonne coupe très propres, mais fort usés; le col et les manchettes de sa chemise sont élimés; le cuir de ses souliers, d'ailleurs bien cirés, se fendille par endroits. L'allure générale de ce vieux monsieur dénote qu'il n'ignore rien des meilleurs usages mondains. Qu'en concluez-vous, si ce n'est qu'ayant subi des revers de fortune il a dû réduire son train de vie ? Vous pouvez même ajouter qu'il ne manque ni de dignité, ni d'une certaine énergie : s'il avait eu

un caractère moins bien trempé, il serait tombé dans le découragement et aurait négligé le soin de sa toilette.

L'accent d'un homme, sa façon de parler, les termes qu'il emploie pour exprimer sa pensée, vous révéleront son origine, son éducation, ses préoccupations. Ainsi vous saurez si le passant qui dans la rue vous demande un renseignement en français, est espagnol, italien, allemand, russe ou anglais. Vous saurez également si tel de vos compatriotes est du Nord ou du Midi, du Nivernais ou de la Franche-Comté, de l'Auvergne ou de la Gascogne. En présence d'un hâbleur qui s'attribuera par jactance une origine parisienne, vous découvrirez son mensonge par son seul accent.

Le parfum adopté par une femme, les fards qu'elle emploie, les crèmes dont elle se sert trahissent ses goûts et même — soyons discrets — certains petits défauts physiques, qu'elle masque ou atténue par des produits de beauté.

Vous comprenez quel intérêt vous auriez à découvrir les caractères par l'observation de leurs signes. Vous vous défendriez plus facilement contre les exploiteurs; vous choisiriez plus judicieusement vos collaborateurs et vos amis; vous sauriez mieux manier les hommes.

Sherlock Holmes, le prodigieux détective imaginé par Conan Doyle, poussait à l'extrême l'art de la déduction.

Il s'était rencontré avec son frère au Cercle, qu'ils fréquentaient tous deux. Tandis qu'ils regardaient par la fenêtre, ils virent passer dans la rue un homme d'une quarantaine d'années. Il marchait d'un pas martial et un peu balancé; la manche de son habit, très propre mais sans recherche, s'entourait d'un crêpe noir; on remarquait des tatouages sur ses mains. L'homme portait enfin des jouets.

— C'est un marin, déclara Holmes. Il vient de perdre sa femme et a pris sa retraite avec le grade de sergent. Il a des enfants encore jeunes.

Baden-Powell a rapporté dans ses ouvrages quelques-uns des résultats que lui a donnés la pratique de la déduction.

Il parlait avec un détective d'un homme, avec qui ils venaient de causer dans la rue.

Quelle profession pouvait bien exercer ce personnage ?

— En tout cas, dit Baden-Powell, c'est un pêcheur à la ligne.

Il ne se trompait pas. Mais comment l'avait-il deviné ? En remarquant un détail insignifiant, à quoi vous n'auriez sans doute pas attaché d'importance : l'homme avait sur la manche gauche

de son veston de petites touffes de laine, l'étoffe étant éraflée. Petit indice, mais qui en disait long. Certains pêcheurs, en effet, pour faire sécher leurs mouches artificielles, les piquent sur leur manche gauche; quand ils les retirent, ils arrachent souvent quelques fils de drap.

Baden-Powell indique à ses éclaireurs d'amusants exercices pour les entraîner à la déduction.

Il les invite à ne regarder, quand ils voyagent dans un train, que les pieds de leurs compagnons de route. Par le seul examen des chaussures, il faut deviner si les personnes qui les portent sont jeunes ou vieilles, riches ou pauvres, maigres ou grasses. L'examen terminé, on lève la tête pour voir si l'on est tombé juste.

Quand les Scouts vont à la campagne, leur fondateur désire qu'ils notent les moindres signes et qu'ils les interprètent. C'est un oiseau qui s'envole brusquement; c'est une poussière qui s'élève; c'est un murmure qui résonne. Que signifient ces choses ? Un homme a passé, effrayant l'oiseau qui a pris son vol; une voiture file sur la route, soulevant la poussière ; un ruisselet court sur les cailloux en chantant.

Il faut vous entraîner, vous aussi, à l'observation et à la déduction. Nous vous prescrivons

dans ce but une série d'exercices, que nous vous engageons à exécuter de votre mieux. Vous y trouverez autant de plaisir que de profit.

*
**

Premier exercice.

Vous sortez tous les jours, ne serait-ce que pour vous rendre au lieu de votre travail et pour en revenir. Peut-être avez-vous aussi l'habitude excellente de faire une promenade quotidienne. Profitez de ces sorties pour observer quelques-unes des principales choses que vous rencontrerez sur votre chemin.

Dès que vous aurez un moment de liberté, notez brièvement, par écrit, le résultat de vos observations.

Voici quelques exemples. L'immeuble sis à l'angle de telle rue a une porte cochère repeinte de frais. L'électricien de tel boulevard a exposé dans sa vitrine une lampe en fer forgé de forme nouvelle. Les marronniers de telle place ouvrent leurs bourgeons.

Peu importe le style de votre rédaction; seule compte la justesse de votre coup d'œil. Il vous faudra donc à votre prochaine sortie vérifier l'exactitude de vos observations.

Ce simple exercice, qui exige seulement un peu de bonne volonté, vous fera contracter l'habitude de regarder attentivement et de graver dans votre mémoire ce que vous avez vu.

Deuxième exercice.

Quand vous pénétrez dans une pièce encore inconnue de vous (magasin, bureau, salon, salle de spectacle), examinez-la dans ses détails.

A votre premier moment de loisir, écrivez-en une description succincte mais très précise.

Par exemple : le salon de Monsieur X a environ six mètres sur cinq. Une seule porte à deux battants regardant la fenêtre. Grande cheminée en marbre vert. Mobilier Louis XVI de l'époque : fauteuils et chaises couverts de tapisserie au petit point (bouquets de fleurs avec rubans sur fond crème). Console en bois doré faisant face à la cheminée. Une dizaine de tableaux : portraits de famille et paysages.

Ne manquez pas de vérifier un peu plus tard l'exactitude de votre description.

Il vous faut acquérir non seulement la justesse, mais encore la rapidité du coup d'œil. Avec de l'entraînement, vous devez arriver en quelques secondes, deux ou trois minutes au plus, à faire l'inventaire sommaire d'une pièce de

dimensions normales et en garder un souvenir précis jusqu'à l'heure où, rentré chez vous, vous noterez votre observation sur une feuille de papier.

Troisième exercice.

Avez-vous remarqué les traits des personnes auprès de qui vous vivez ? Si on vous interrogeait, vous ne sauriez peut-être pas dire de quelle couleur sont les yeux de votre ami le plus intime. Depuis longtemps vous le rencontrez chaque jour; vous avez été au collège avec lui; les hasards de l'existence ne vous ont jamais éloigné de lui. Cependant vous n'avez jamais relevé ce détail.

Lorsque Flaubert faisait l'éducation littéraire de Maupassant, il l'engageait à observer. Tel cocher de fiacre, lui expliquait-il, a dans sa figure, un trait particulier qui le distingue de tous les autres. Ce trait caractéristique, voilà ce qu'il faut chercher : il rendra vivante la description de l'écrivain, l'esquisse du dessinateur.

Inspirez-vous de ce conseil. Examinez avec attention, mais sans impertinence, les physionomies des personnes que vous rencontrerez. Notez par écrit les traits les plus caractéristiques.

Examinez de préférence des personnes que vous êtes certain de revoir afin de pouvoir vérifier ensuite la justesse de vos observations.

Quatrième exercice.

Le monde moral offre à l'observateur un intérêt plus captivant que le monde physique. Ne regardez donc pas seulement les choses matérielles et l'apparence extérieure des humains. Examinez encore leur attitude générale, leurs gestes habituels, leurs locutions familières, les manifestations spontanées de leurs sentiments et de leurs goûts, en un mot tout ce qui trahit leur caractère.

Il ne s'agit pas de chercher à surprendre indiscrètement leurs secrets; encore moins de vous offrir le luxe méprisable de les juger avec une témérité méchante sur des indices insuffisants. Il s'agit seulement de discerner ce qu'ils laissent transparaître de leur personnalité.

Dans ses *Mémoires*, Saint-Simon décrit en traits aigus, pris sur le vif, les émotions diverses qui agitent ses personnages. Quelques mots lui suffisent pour noter leur état d'âme avec un réalisme saisissant. Qui ne se rappelle sa description de Versailles au moment de la mort du grand Dauphin ? Stupeur des uns; joie des au-

tres, masquée sous les dehors d'un hypocrite chagrin.

Qui ne se rappelle aussi le mouvement instinctif de l'avare agonisant dont parle Balzac ? Lorsque le prêtre lui administre les derniers sacrements, lui fait baiser le crucifix, un Christ de cuivre, le mourant à la vue du métal brillant a un dernier sursaut de vie; il palpe l'emblème sacré pour savoir s'il est en or.

Certains gestes suffisent à révéler le fond d'un caractère.

L'habitude d'observer ces gestes affinera votre sens psychologique et enrichira votre expérience.

Vous n'avez pas l'ambition, dites-vous, d'écrire des romans ni des pièces de théâtre. Ce n'est pas une raison pour ne pas développer en vous l'esprit d'observation. La connaissance des hommes vous servira dans la conduite de votre vie et vous évitera plus d'une mésaventure.

XIII

Le Jugement

La supériorité de l'homme sur les animaux vient de l'intelligence.

Il leur ressemble d'ailleurs par bien des traits. Comme eux il possède des sens : il voit, il entend, il flaire, il palpe, il marche comme eux. Il souffre comme eux du froid et de la chaleur, de la pluie et de l'humidité; il goûte comme eux une température clémente. Comme eux il éprouve des appétits : il boit, il mange et dort comme eux.

Mais de ce qu'il perçoit par ses sens, l'animal ne tire aucune déduction. Il ne s'élève ni du matériel au spirituel, ni du concret à l'abstrait. Il se laisse conduire par l'instinct que lui a donné la nature.

L'homme, au contraire, se dirige librement par la raison. De là son incomparable grandeur.

« Se diriger par la raison »; grand mot que l'on répète par routine et avec emphase, sans en creuser suffisamment le sens.

Se diriger par la raison suppose trois opérations importantes :

— Etudier objectivement les différents problèmes pratiques de l'existence.

— Porter sur eux un jugement basé sur la réalité et conforme aux lois de la logique.

— Prendre une décision d'après ce jugement sain.

Qui n'agit pas ainsi méconnaît sa dignité humaine et court d'un cœur léger à des difficultés incalculables, voire à de graves catastrophes.

Un père de famille nombreuse investit ses capitaux dans des affaires plus que douteuses; il livre ses terres à des fermiers dénués de tout scrupule; il donne à ses garçons des répétiteurs sans diplômes, sans instruction suffisante, sans autorité. Il agit ainsi à l'aventure, sans savoir pourquoi, sous le coup d'une impulsion aveugle. A quoi aboutiront ces manœuvres insensées ? L'éducation de ses enfants sera déplorable; de plus, il perdra sa fortune. Il doit pourtant assurer sa propre existence et l'avenir des siens. Ne trouvez-vous pas qu'en manquant à ce point de jugement, ce père déchoit de sa dignité humaine ?

Vous voyez combien il nous importe de développer et d'équilibrer notre jugement.

⁂

D'où proviennent les erreurs de jugement ? Quelles causes leur attribuer ?

Première cause d'erreur : Le manque d'objectivité.

Au lieu d'examiner froidement les choses et de chercher à les voir telles qu'elles sont, nous les regardons à travers un prisme.

Interceptant un rayon solaire, le prisme le décompose en raies brillantes que teintent les sept couleurs du spectre. Spectacle éblouissant qui charme les yeux et captive leur attention. Ainsi au retour du beau temps aimons-nous rêver devant la lumineuse féerie de l'arc-en-ciel.

Notre imagination et notre sensibilité jouent auprès de notre intelligence le rôle du prisme. Si nous ne refrénons pas leur fantaisie et leur caprice, ces deux facultés, en déformant les réalités objectives, parent les choses de splendeurs inexistantes et faussent ainsi nos jugements. Elles posent à notre esprit un problème dont les données sont inexactes ou incomplètes; la solution ne peut en être juste.

Les exemples de ce genre d'erreur abondent.

Un important chef d'entreprises cherche un ingénieur pour les affaires qu'il dirige en Afrique. Il s'occupe un peu de tout. Il défriche des forêts, où foisonnent les arbres d'essence rare; il construit des voies ferrées; il jette des ponts sur les rivières; il bâtit des maisons; il creuse des ports; il prospecte les mines de charbon ou de métal précieux. Il a des exploitations agricoles, des ateliers, des chantiers... Il lui faut pour collaborateurs des techniciens qualifiés. Or, on lui a signalé un jeune homme sorti des grandes écoles et brillamment diplômé.

Il se met en rapport avec ce candidat possible, dont il apprécie vite les qualités : air avenant, du cran, de la gaieté, santé apparemment robuste, culture intellectuelle supérieure. C'est la perle rare que l'on acquiert à n'importe quel prix.

Notre chef d'entreprises connaît son métier de recruteur. Au jeune ingénieur il dépeint sous le jour le plus séduisant la situation qu'il lui offre : gains pécuniaires substantiels, travail intéressant, distraction de choix pour qui aime l'aventure et les chasses mouvementées. De fait, la situation présente de réels avantages; mais la médaille a tout de même un revers dont on ne parle pas.

Le jeune homme est assez avancé en âge pour avoir acquis beaucoup de science ; pas assez pour avoir accumulé des trésors d'expérience. S'il a cultivé son intelligence, il n'a pas assez développé son jugement. Il se laisse emballer par des perspectives aussi grisantes; son imagination s'enflamme. Il se voit sous peu riche à millions; il rêve de panthères et de lions, tombés sous les balles de son fusil; il croit avoir déjà découvert des mines d'or et de diamants. Tant et si bien que sans réfléchir davantage il signe un contrat. Le voilà engagé pour un minimum de trois ans.

Arrivé dans les régions tropicales, l'ingénieur s'aperçoit tardivement que cette fameuse situation, excellente en soi, ne lui convient pas à merveille. Il aurait dû s'informer du climat qui ne lui vaut rien. Quand les trois années de son contrat seront révolues, il reviendra en France chercher une situation plus en rapport avec sa santé.

Au lieu de juger sur les rêves de son imagination surchauffée, n'eût-il pas mieux fait de solliciter les conseils de la froide raison ?

Un ancien camarade veut fonder un de ces immenses magasins modernes, où l'on trouve tout, depuis la pacotille de bazar jusqu'aux articles de luxe. Dans ses projets ce sera une mai-

son de premier ordre. Mais un tel établissement nécessitant des capitaux considérables qu'il ne possède pas, il montera son affaire en société. Le voilà donc à la recherche d'actionnaires, qui lui prêteront l'argent dont il a besoin. Il vient tout naturellement frapper à votre porte; comment votre vieille amitié ne le conduirait-elle pas vers vous ?

Il vous soumet ses plans et conclut par un appel de fonds. Vous l'écoutez avec un intérêt sympathique; et parce que vous lui portez depuis votre enfance une affection profonde, vous ne trouvez rien à objecter à ce qu'il vous expose. Sans retard, suivant l'impulsion de votre sensibilité, vous lui promettez votre concours financier.

Vous avez déjà tiré votre carnet de chèques. Réfléchissez donc avant de signer. Une affaire commerciale ne se traite pas par le sentiment; votre cœur ne changera rien à sa valeur réelle, et l'amitié que vous portez à son directeur ne justifie pas sa réussite. Or, celle de votre camarade n'a aucune chance d'avenir pour plusieurs raisons qui devraient vous sauter aux yeux : centre trop peu important pour un commerce de cette ampleur; maisons concurrentes nombreuses ; clientèle gênée dans ses

capacités d'achat, difficultés d'approvisonnement, etc...

Si vous signez le chèque déjà entre vos mains, nous serons obligés de reconnaître que votre jugement manque d'objectivité.

Autre exemple de jugement faussé par le sentiment. — Un ami commun cherche à vous mettre en relation avec un personnage influent qui désire faire votre connaissance. Vous vous obstinez à éviter toute rencontre avec ce dernier, parce que vous éprouvez pour lui une antipathie d'ailleurs injustifiée.

Cette conduite vous sera funeste. Non seulement le personnage en question ne vous rendra pas les services dont vous aviez besoin et qu'il vous aurait rendus avec plaisir, mais blessé dans son amour-propre par vos procédés discourtois, il vous manifestera peut-être sa rancune en vous desservant.

Deuxième cause d'erreur : manque d'information.

Impossible de résoudre un problème dont on ignore les données ; impossible également de juger sainement une situation et de prendre à son sujet une décision raisonnable si l'on ne sait pas de quoi il s'agit.

Prétendre juger et se déterminer sans connaître la question, ne serait pas moins ridicule que de vouloir calculer d'après la hauteur des mâts l'âge du capitaine commandant un navire.

Que de personnes toutefois apprécient et décident sans avoir les éléments d'appréciation nécessaires ! Elles n'en arrivent pas à jouer « à pile ou face » le choix de la conduite à tenir; peu s'en faut cependant. Elles se contentent de vagues éclaircissements ; elles n'épuisent pas, comme la sagesse l'exige, toutes les sources d'information.

En voulez-vous des preuves ? Combien de naïfs se sont ruinés en achetant des valeurs boursières prônées par des gens sans compétence ? Combien d'imprudents se lancent dans l'extravagance de traitements para-médicaux, sur la foi de renseignements superficiels, et compromettent gravement leur santé ?

Détail à noter : les personnes qui jugent et se déterminent avec tant de légèreté, craignent rarement d'agir avec imprudence. Elles se glorifient avec une superbe inconscience d'avoir du flair et de la décision. « J'ai de l'intuition, disent-elles; mon premier coup d'œil ne me trompe guère. » Curieuse intuition qui conduit aux plus désagréables mésaventures !

Gardez-vous de jamais porter un jugement sans avoir pleinement étudié la question. Tant que vous n'aurez pas recueilli les renseignements indispensables, abstenez-vous de juger.

Troisième cause d'erreur : Manque de logique.

Dans ses raisonnements, on tire des conclusions qui dépassent la portée des prémisses.

On conclut ainsi du particulier au général sans se soucier des lois fondamentales de la pensée. Un modeste rentier désirant augmenter ses revenus dira : « Un tel et un tel ont gagné des sommes considérables en jouant à la Bourse. J'y jouerai et je m'enrichirai. » Sophisme périlleux. Si quelques veinards ont fait fortune en spéculant, d'autres en beaucoup plus grand nombre ont perdu jusqu'au dernier centime.

Avec le même illogisme on conclut de la possibilité à la réalité. Un cultivateur lassé de sa charrue dira : « La rivière voisine charrie des paillettes d'or; les aventuriers qui ont exploré les terrains aurifères de l'Alaska et de l'Afrique méridionale ne se sont-ils pas enrichis ? Je vais donc chercher les paillettes d'or de la rivière; avec moins de peine je gagnerai davantage. » Notre cultivateur pourra bien trouver quelques

paillettes. En trouvera-t-il beaucoup ? Qu'il reste sagement à ses vignes et à ses champs. Si la réalisation d'une chose prouve qu'elle était possible, sa possibilité ne prouve pas qu'elle se réalisera.

Comment se fait-il qu'en France, le pays du clair bon sens, certains se laissent égarer dans la conduite de leur vie par de si grossiers sophismes ? Ils ne manquent pas d'intelligence. Ils remarquent vite les bévues de leurs voisins; mais quand il s'agit de leurs propres affaires, leur intérêt ou leurs passions leur font oublier la logique élémentaire.

*
**

Pour éviter les causes d'erreur que nous venons de vous signaler, observez strictement les règles suivantes. Grâce à elles vous porterez des jugements exacts et par suite vous prendrez des décisions heureuses.

En présence d'un problème à résoudre, commencez à vous mettre dans un état *d'impartialité* absolue.

Bridez férocement votre imagination; étouffez votre sensibilité; imposez silence aux clameurs impérieuses de vos passions et de votre intérêt.

Seule la réalité objective a voix au chapitre. Ne consultez qu'elle; n'écoutez qu'elle; ne tenez compte que d'elle.

Poussez le scrupule de l'objectivité jusqu'à vérifier minutieusement si votre impartialité est complète. Tant que vous sentez en vous la moindre prévention ou le moindre parti-pris, abstenez-vous de tout jugement.

Quand votre intelligence, en équilibre comme le fléau d'une balance, ne penchera ni d'un côté ni de l'autre, entamez la discussion du problème.

Considérez-le sous toutes ses faces; disséquez-le en ses divers éléments; examinez-le pièce par pièce sans en négliger aucune.

Informez-vous ; accumulez les renseignements : il faut une documentation complète.

Quand il s'agit d'une affaire de conséquence, notez, sur une feuille de papier divisée en deux colonnes, d'un côté les arguments qui militent en faveur d'une solution affirmative et de l'autre côté ceux qui militent en faveur d'une solution négative. La conclusion se tirera d'elle-même.

Si le temps ne vous presse pas, attendez encore un peu. Vous reviendrez plus tard sur votre examen. Vous repasserez de nouveau les éléments du problème; vous vérifierez encore et votre impartialité et la logique de vos raisonnements. Quand vous aurez constaté que vous

aurez conduit correctement le procès en cours, vous pourrez prendre votre décision avec le maximum de sécurité.

*
**

Premier exercice.

Repassez l'histoire de votre vie depuis que vous avez atteint l'âge d'agir en homme. Cherchez si au cours de ces années vous n'avez pas commis des erreurs de jugement.

Quelles ont-elles été ? Efforcez-vous de vous les remémorer. Ont-elles été fréquentes ou rares ?

Quelles furent leurs causes ? Vous êtes-vous laissé influencer par votre imagination, votre intérêt, vos passions ? Avez-vous pris des décisions précipitées, sans une délibération préalable basée sur une documentation suffisante ? Avez-vous appuyé vos déterminations sur des raisonnements entachés d'illogisme ?

De ces différentes causes d'erreur, lesquelles relevez-vous le plus souvent dans vos jugements malheureux ?

Quelles ont été les conséquences de vos jugements insuffisamment motivés et de vos décisions trop hâtives ? Evaluez le préjudice que vous vous êtes ainsi fait à vous-même.

Prenez votre temps pour instituer cet examen, sur lequel vous reviendrez s'il le faut, afin de l'approfondir sérieusement. Vous en retirerez un double fruit. Vos expériences passées vous prouveront d'abord, mieux que nos théories, la nécessité de développer votre jugement pratique. Ensuite, vous connaissant mieux, vous saurez sur quel point précis doivent porter vos efforts d'amélioration.

Deuxième exercice.

Relisez l'histoire de la chute de Rome ou d'Athènes. Etudiez les événements qui ont entraîné l'écroulement de l'empire et de toute une civilisation. Voyez les fautes et les erreurs qui ont été commises, voyez comment l'ambition, l'amour du plaisir, l'égoïsme, les passions ont aveuglé les uns, grisé les autres, leur faisant négliger leurs devoirs, et trahir les intérêts de leur pays.

Voyez aussi comment on a trompé les masses, les conduisant à la ruine collective.

Cette étude enrichira votre expérience psychologique.

Troisième exercice.

Lisez l'histoire des hommes célèbres qui occupent une place prépondérante dans l'histoire du

monde ou qui se sont signalés par d'éclatantes réussites : grands rois, grands ministres, grands conquérants, grands colonisateurs, grands chefs, grands industriels, grands commerçants. Les vies d'un Louis XIV, d'un Richelieu, d'un Colbert et, dans un autre genre, les exemples d'un Cognacq-Jay, vous fourniront matière à des études de haute portée pratique.

Ces personnages ont dû traiter des questions difficiles. Vous admirerez avec quelle plénitude de bon sens, avec quel souci d'objectivité ils ont examiné les données de ces différents problèmes et avec quel art ils les ont résolus. Vous profiterez de leur expérience et vous vous formerez à leur école.

Même ces hommes illustres se sont parfois trompés. Ces erreurs légères, qui ne ternissent pas leur gloire, ne vous instruiront pas moins que leurs succès. Vous découvrirez ce qui a pu surprendre leur génie; et vous conclurez que, possédant des dons moins brillants, nous ne saurions prendre trop de précautions pour sauvegarder la rectitude de notre jugement pratique.

Quatrième exercice.

Les études que nous venons de vous conseiller vous enseigneront l'art de juger sainement, indispensable à qui veut réussir dans la vie.

Vous ne rencontrerez pas des problèmes délicats tous les jours; vous n'avez pas à chaque instant de graves décisions à prendre. Il ne faut pas pour cela suspendre l'enseignement méthodique de votre jugement; il vous est facile de le continuer, non plus sur des cas historiques, mais, si j'ose ainsi m'exprimer, sur de la matière vivante.

Ne refusez pas vos conseils à qui vous les demande.

Ne vous aventurez qu'avec prudence. A ceux qui sollicitent votre avis, répondez que vous ne vous estimez pas infaillible, mais que vous ferez de votre mieux pour leur rendre service. Après ce préambule, vous écouterez attentivement l'exposé de la question; vous demanderez tous les renseignements nécessaires que vous noterez par écrit; puis vous réclamerez du temps pour réfléchir.

Quand vous vous serez fait une opinion sérieusement motivée, vous communiquerez votre avis à l'intéressé avec les raisons sur quoi il s'appuie.

Cette pratique présente plusieurs avantages. Vous vous montrerez serviable en conseillant les indécis; mais si vous vous rendez utile à votre prochain, votre effort ne sera pas perdu pour vous : il aura contribué à affermir votre jugement. De plus, si votre obligé se trouve bien de la consultation que vous lui aurez donnée, il vantera votre perspicacité. D'autres que lui s'adresseront à vous, et votre sphère d'influence s'élargira. Heureuse aubaine pour qui désire mettre son activité au service de ses contemporains.

XIV

Le Mécanisme psychologique de la Volonté

L'homme de caractère est celui qui se fixe un but raisonnable et ne cesse de le poursuivre tant qu'il ne l'a pas atteint. Rien ne l'empêche de réaliser ce qu'il a décidé.

Il sait vouloir; c'est pour cela qu'il réussit dans ses entreprises.

L'impressionnable, l'inconstant, le faible manquent de résolution et se laissent emporter comme des épaves par le cours des événements. Si d'aventure ils se proposent une fin précise, ils ne tardent pas à s'en détourner : la moindre difficulté les décourage et ils retombent dans l'inertie.

Ils ne savent pas vouloir; leur défaut d'énergie les voue à l'échec.

Apprendre à vouloir est donc s'engager sur la route triomphale du succès.

Mais qu'est-ce que vouloir ?

Vouloir, ce n'est pas céder immédiatement à la première impression que nous ressentons, au

premier désir qui s'élève en nous. L'impulsif peut donner un moment l'illusion du caractère, mais il se trahit vite. Son activité tombe rapidement parce qu'elle repose sur le fondement instable de l'imagination et des nerfs. Si par un fâcheux hasard cette activité persiste, elle risque d'aboutir à de mauvais résultats, parce qu'elle n'est pas réglée par l'intelligence.

Vouloir, ce n'est pas s'établir dans les nuées pour y dresser des plans aussi séduisants qu'irréalisables. Ce n'est pas davantage se bercer de velléités héroïques ou charmantes qui ne se traduiront jamais en actes positifs.

Vouloir, ce n'est pas non plus s'opiniâtrer dans une décision que l'intelligence reconnaît malheureuse et dont le redressement s'impose.

Vouloir, c'est faire acte de volonté réfléchie.

Or, l'acte de volonté réfléchie suppose plusieurs éléments: la délibération, la détermination et l'exécution.

Avant d'agir, l'homme de caractère examine la situation. Il envisage les divers partis qu'il peut prendre; il en étudie le pour et le contre; il pèse les différents motifs qui se présentent à son esprit; il choisit les moyens les plus aptes à atteindre le but. Sa délibération terminée, il s'arrête à la décision que lui dicte sa raison.

Alors, il se met à l'œuvre. Plus il y apportera de méthode, de constance, d'activité, plus vite il réalisera son plan.

Toutes les fois que sous l'influence de la réflexion, et non sous le coup d'une impulsion, vous commencez et achevez une action, vous faites acte de volonté.

Chaque acte de volonté réfléchie trempe plus fortement votre caractère et augmente votre énergie.

*
**

Une comparaison familière vous fera comprendre plus clairement le mécanisme psychologique de la volonté.

Pour qu'un transatlantique arrive à son port de destination, il faut en premier lieu qu'il soit dirigé sur le bon cap. Qu'importe qu'il marche à une vitesse accélérée, s'il tourne le dos au but fixé ? S'il ne navigue pas dans la direction voulue, chaque tour d'hélice l'éloigne davantage du but.

Il faut ensuite que le mécanicien ne laisse pas tomber la pression dans sa machine, sans quoi celle-ci s'essoufflera et finira par s'arrêter. Ce serait la panne.

Ainsi en est-il de votre volonté. Si vous désirez qu'elle vous conduise au succès, il faut que vous la lanciez dans la bonne direction et que vous la mainteniez constamment sous pression. C'est ce que nous allons vous enseigner.

Si vous suivez nos instructions, vous en constaterez bientôt la valeur par les résultats obtenus.

*
**

« La volonté, disent les philosophes, tend au bien. » Elle s'efforce d'appréhender les objets qu'elle désire, soit parce que ces objets lui paraissent utiles, soit parce qu'ils lui semblent agréables, soit parce qu'elle les croit honnêtes.

Dès qu'un objet a provoqué sa convoitise, elle s'élance vers lui d'un bond d'autant plus véhément que cet objet lui paraît plus souhaitable.

Même chez les faibles qui secouent péniblement leur apathie, un objet peut exciter un appétit violent. Leur volonté jusqu'alors endormie s'éveille en un brusque sursaut et cherche avec une fougue passionnée à réaliser son désir. Que de tentatives désespérées, que de folies inspirées, par exemple, par un amour déraisonnable !

Mais la volonté est aveugle; elle ne connaît pas par elle-même l'objet qui l'attire. Elle peut

donc se tromper et de fait s'égare souvent. Alors, elle poursuit ce qui, au lieu de lui procurer le bonheur attendu, la déçoit. Beaucoup ont gaspillé leur vie parce qu'ils ont pris le clinquant pour l'or, l'ombre pour la réalité.

Puisque la volonté ne voit pas par elle-même, il faut que l'intelligence l'éclaire et la dirige.

Orienter sa volonté dans la bonne direction, telle est donc la première condition du succès.

Le pilote n'abandonne jamais son gouvernail. Cependant, pour arriver au terme de son voyage, il ne lui est pas nécessaire de faire virer constamment son navire; le plus souvent il vogue droit devant lui. Il reste pourtant toujours à la barre pour que le vaisseau ne dévie pas.

Voilà bien le rôle de l'intelligence. Elle surveille l'orientation de la volonté; elle n'a pas cependant à lui imprimer de fréquents changements de direction.

Celui qui prétend utiliser sa vie ne s'engage pas dans une voie déterminée sans avoir réfléchi mûrement. Une fois la route choisie, la plupart des actions à accomplir lui sont imposées par le devoir ou les circonstances; par suite, elles n'exigent pas de nouvelles délibérations.

Le plus souvent, l'intelligence veillera seulement à ce que la volonté ne dévie pas et ne

tombe pas dans l'automatisme qui diminue l'énergie.

Il existe cependant des cas qui demandent une délibération plus ou moins sérieuse. Avant de prendre une décision lourde de conséquences, l'homme sensé se recueille. Nous avons donné au chapitre précédent les règles du bien juger.

Si vous n'avez pas tous les jours de graves décisions à prendre, il vous faut tous les jours tendre au but que vous vous êtes fixé.

Prenez donc l'habitude de passer en revue chaque matin les occupations auxquelles vous devez vous livrer au cours de la journée. A telle heure, vous vous rendez à votre bureau, vous vous mettez au travail, vous vous adonnez à telle étude. Vous prendrez vos repas à tel moment. Vous vous accorderez tant de temps de récréation. Vous ferez tel exercice physique, telle promenade nécessaire à votre santé. Vous aurez telle lettre à écrire... Réglez votre temps; ne laissez rien à l'aventure.

Cette prévoyance présente le double avantage de vous rappeler votre devoir et de vous préparer à le remplir avec un joyeux entrain.

Vous pourrez à ce moment faire avantageusement des exercices d'auto-suggestion. Vous vous direz par exemple : « Je me sens dispos; le travail me sourit, j'y vais avec plaisir. Je suis avec

élan la route que je me suis tracée; cette route me conduit au succès. »

Si quelque empêchement imprévu interrompt momentanément la réalisation de votre plan, remettez-vous à l'œuvre dès que vous le pourrez. Un ami est venu vous demander un renseignement; vous l'avez accueilli courtoisement comme il convient. N'allez pas penser après son départ : « Il ne me reste que dix minutes avant mon repas; cela ne vaut pas la peine de me remettre au travail. » Mauvais raisonnement. Assurément vous ne pouvez faire grand-chose en si peu de temps; mais renoncer à votre plan, ne fût-ce que dix minutes, c'est un recul de volonté, un fléchissement d'énergie. N'oubliez pas ce que nous avons dit précédemment : tout acte de volonté réfléchie trempe davantage votre caractère. Tout recul affaiblit la volonté.

Le pilote veille constamment à ce que son navire ne dévie pas. Veillez à ce que votre volonté ne s'écarte pas du programme tracé.

Nous vous engageons à vous arrêter quelques instants au commencement de chaque action. Etablissez le silence en vous; chassez de votre esprit toute préoccupation étrangère. Jetez un rapide coup d'œil sur le plan de travail que vous vous êtes fixé le matin; ce plan appelle l'action nouvelle que vous allez entreprendre. Faites

alors un acte de volonté très ferme, en disant : « Je veux faire telle chose, comme je l'ai réglé. »

Nous attachons de l'importance à cette pratique. Elle vous empêchera de tomber dans l'inattention et l'automatisme qui dissolvent le caractère et qui comptent parmi les causes de la neurasthénie.

Un médecin suisse qui s'est rendu célèbre par des cures merveilleuses recommandait aux abouliques et aux déprimés des exercices de marche volontaire. Ces exercices consistaient à concentrer l'attention sur les mouvements des jambes et à n'exécuter ces mouvements que sous l'empire de la volonté. Traitement curieux, dont l'expérience a prouvé l'efficacité. Les malades marchaient comme des tortues, se disant à chaque pas : « Je veux avancer mon pied droit ; je veux avancer mon pied gauche. » S'ils n'allaient pas vite, leur guérison marchait bon train. C'était le point capital.

*
**

Il ne suffit pas d'orienter la volonté, il faut encore lui donner de l'élan.

L'intelligence éclaire la volonté et lui montre le but à poursuivre. Par malheur, les objets les

plus nobles laissent la volonté insensible et ne la déterminent pas à l'action.

Il y a vingt siècles, Ovide confessait sa faiblesse en des vers demeurés célèbres :

Video meliora proboque,
Deteriora sequor.

Votre expérience personnelle ne corrobore-t-elle pas cet aveu ? Que de fois nous manquons au devoir ! Ce n'est pas faute de lumière. Notre raison nous montre avec évidence ce qu'il convient de faire; notre conscience nous crie l'obligation d'agir. Une lutte s'engage au fond de nous : le devoir commande et notre paresse recule devant l'effort. Souvent la victoire reste à nos mauvais penchants.

Notre volonté serait une éternelle vaincue si nous ne possédions aucun moyen psychologique de lui donner de l'élan.

Au début de ce chapitre, nous comparions la volonté à un paquebot. Il ne suffit pas de diriger celui-ci sur la bonne voie, il faut encore maintenir la pression dans les machines.

Le sentiment est la force motrice de la volonté.

La volonté est une puissance affective ; sous l'influence de l'enthousiasme, elle travaille à

plein rendement. Plus vous exciterez en elle de désirs véhéments, plus vous en tirerez d'efforts.

La sagesse bourgeoise mésestime les tempéraments ardents parce qu'ils choquent son sens de la mesure. « Ce sont des emballés, des passionnés », dit-elle avec mépris. Elle ne comprend pas que la passion est une admirable source d'énergie. Il faut évidemment la purifier, l'endiguer, la diriger ; mais sans elle, impossible de réaliser de grandes choses.

— N'est pas passionné qui veut, m'objecterez-vous.

Vous pouvez le devenir, dans le bon sens de ce mot. Vous le deviendrez par la réflexion et l'auto-suggestion .

Qu'il s'agisse de méditation religieuse ou de réflexion philosophique, les mondains ne soupçonnent pas l'importance de l'élément contemplatif. Ils se moquent des penseurs, qui leur semblent rêver à la lune; ils les traitent de songe-creux. Rien de plus contraire à la vérité. L'idée éveille le désir, aiguise le sentiment, provoque l'explosion des passions et par cela ébranle le monde. Certaines idées contiennent à l'état latent une force plus violente que des tonnes de dynamite.

Au lieu de railler les méditatifs, mieux vaudrait les admirer et les imiter.

Appliquez-vous à creuser les idées propres à vous inspirer des sentiments enthousiastes. Sans cela, vous ne parviendrez jamais à tremper votre caractère.

On peut ranger en trois classes les sentiments qui entraînent la volonté à l'action.

L'intérêt est un mobile d'ordre assez vulgaire mais de puissance indiscutable. Ne fait-il pas marcher la plupart des hommes ?

Des commerçants s'imposent une vie rude. Ils se lèvent de bon matin, travaillent toute la journée, cachent leur énervement ou leur fatigue sous le masque de l'amabilité pour mieux attirer le client. Après de longues heures passées dans leur magasin, ils emploient leurs soirées à tenir leur comptabilité et se couchent souvent très tard. Supporteraient-ils ce genre d'existence, si leurs efforts ne leur rapportaient rien ? L'espoir du gain les encourage et les soutient. Si leur commerce ne leur rendait pas suffisamment, ils fermeraient leur boutique.

Il se trouve des ingénieurs, des ouvriers, qui choisissent des métiers dangereux et se livrent à des expériences périlleuses. Le font-ils par goût de l'aventure ? Parfois peut-être; en règle générale, ils embrassent cette carrière, parce

que lucrative. Quand ils ont amassé le capital ambitionné, ils prennent leur retraite et se tiennent à l'abri du danger.

N'est-ce pas l'intérêt qui brouille des familles auparavant unies ? N'est-ce pas lui qui rapproche et associe des hommes peu sympathiques les uns aux autres pour monter des affaires fructueuses ?

La gloire, ou pour employer des termes convenant mieux à la majorité des cas, l'amour-propre et la vanité sont aussi des ressorts extrêmement puissants.

Un général français jadis célèbre se déclarait en souriant prêt à sauter à cheval du haut des tours de Notre-Dame pour attirer sur lui l'attention publique.

Qui ne sait les démarches rebutantes qu'entreprennent certaines personnes pour obtenir une décoration, une distinction, une courte mention dans le compte rendu journalistique d'une réunion mondaine ?

Les œuvres sociales et même religieuses recueillent de plus larges offrandes lorsqu'elles publient les noms des donateurs.

On a raconté qu'un éditeur américain vendait mal un livre de réelle valeur. Un agent de publicité lui conseilla d'annoncer que le nom de cha-

que acheteur serait imprimé sur la reliure en caractères dorés. L'édition s'épuisa rapidement; la clientèle s'était laissé prendre à cette grossière amorce. Seuls les êtres supérieurs demeurent insensibles à la flatterie; ils sont rares.

Ces exemples prouvent l'influence de la vanité sur la volonté.

L'amour — nous entendons par ce mot tous les sentiments affectueux — est le ressort psychologique le plus généreux et le plus puissant. Il inspire les actions les plus insensées comme les plus admirables dévouements. Quand l'homme n'a reculé devant aucun sacrifice pour plaire à l'objet de sa tendresse, il compte cela pour rien et regrette de ne pouvoir faire davantage.

Une mère pour assurer le bonheur de son enfant, un jeune homme pour se rendre digne de celle qu'il a distinguée, s'imposent joyeusement de pénibles efforts.

Exploitez ces divers sentiments pour vous entraîner vers le but que vous vous proposez d'atteindre. Choisissez ceux que vous savez par expérience agir plus efficacement sur vous. Cultivez-les avec soin; rendez-les vibrants. Plus vous « chaufferez » votre atmosphère mentale, plus votre volonté prendra d'élan. Vous pouvez vous

hausser à un tel degré d'enthousiasme que vous ne sentirez plus le poids du labeur.

Deux exemples seulement.

Un homme, qui s'est voué aux études d'histoire littéraire, se propose de publier un volume sur les origines du romantisme. Il a amassé beaucoup de documents; mais il travaille mollement à la rédaction de son ouvrage, préférant le plaisir à l'effort de la composition.

Par quels sentiments pourra-t-il encourager sa volonté ?

Il pourra se dire : « Etant donné ma notoriété, mon livre sera très acheté; d'où augmentation de mes revenus. » Argument d'intérêt.

Il pourra se dire : « Le succès que je prévois grand, accroîtra ma célébrité. Les principales revues vanteront mon œuvre; l'Académie m'ouvrira peut-être ses portes. » Argument de gloire.

Il pourra se dire encore : « Mes droits d'auteur me permettront de doter plus richement mes enfants et, en attendant l'heure de leur mariage, de leur assurer chez moi une vie plus confortable. » Argument d'amour.

— Pour s'aider à remplir avec plus de zèle ses devoirs de maîtresse de maison, une mère de famille s'entretiendra dans les pensées suivantes : « Une bonne administration domestique est une source d'économie et de bonheur. Moins

de gaspillage, par conséquent moins de dépense. Plus d'ordre et de soin augmente le bien-être. Les petites attentions délicates dilatent les cœurs : paix et joie au foyer. »

A la réflexion, joignez l'auto-suggestion qui en décuplera l'efficacité.

Bâtissez des formules suggestives sur le thème de vos réflexions. *Visualisez* ces formules pour augmenter leur force motrice.

Exemple. Vous vous animez au travail par le sentiment de l'intérêt. Vous avez évalué l'accroissement de ressources que vous apporterait une activité plus intense ; c'est bien. Vous ferez mieux en vous représentant par l'imagination les avantages que vous procurera un labeur plus soutenu. Voyez le compte courant que vous aurez en banque et les chèques que vous pourrez tirer. Voyez les meubles élégants dont vous ornerez votre appartement. Voyez les voyages que vous pourrez vous permettre. Voyez avec quel sourire vous ferez face aux échéances, dont la seule pensée vous épouvante parfois.

⁂

Premier exercice.

Ménagez-vous quelques instants de tranquillité pour vous livrer à la réflexion. Examinez-

vous sérieusement ; dressez le bilan de votre situation morale.

Quelle est l'influence de votre volonté sur votre conduite ?

Vous laissez-vous guider par la routine, qui installe l'automatisme à la place du vouloir délibéré ? Résistez-vous à vos impressions, à vos caprices, aux sollicitations extérieures ?

Manquez-vous de constance ? Comment suivez-vous le plan d'occupations que vous vous êtes tracé ? Après un dérangement imprévu, vous remettez-vous à l'œuvre avec entrain ?

Vous constaterez probablement que votre volonté est déficiente par quelque endroit. Pour y remédier, suivez les conseils que nous vous avons donnés dans ce chapitre.

Deuxième exercice.

Evaluez la transformation qu'une volonté fortifiée opérerait dans votre vie.

Vous ne seriez plus le jouet de l'irrésolution, du caprice, des nerfs. Vous ne subiriez plus l'influence d'énergies supérieures à la vôtre. Vous poursuivriez avec persévérance la réalisation de vos plans et vous réussiriez dans vos entreprises. Vous éprouveriez ce sentiment de force qui est un des grands facteurs moraux de

victoire. Vous attireriez à vous le succès et par là vous assureriez votre bonheur.

Efforcez-vous de vous représenter à vous-même tel que vous désireriez être. Voyez-vous vaquant à vos occupations, non pas indécis et indolent, mais calme, déterminé, persévérant, maître de vous.

Cet exercice augmentera votre désir de tremper votre caractère, et vous encouragera à poursuivre avec plus de zèle votre entraînement psychique.

Troisième exercice.

Ayez recours à l'auto-suggestion.

Répétez fréquemment plusieurs fois de suite : « Il m'est facile d'acquérir de l'énergie. Je fortifie méthodiquement ma volonté; elle devient si ferme que rien ne l'ébranle. Je fais ce que j'ai résolu de faire. »

Quatrième exercice.

Insistez sur les actes de volonté indiqués dans ce chapitre. Ne vous contentez pas de les faire au commencement de vos actions; renouvelez-les dès que vous constatez un fléchissement de votre élan. Surtout s'ils sont précédés d'un moment de silence intérieur, ils stimuleront votre énergie et ranimeront votre vigueur.

XV

L'Entraînement de la Volonté

Ce chapitre vous apprendra à entraîner votre volonté par la lutte et l'effort.

Lutte facile et amusante.

Effort progressif et modéré.

*
**

Le sentiment est de nature capricieuse.

Nous pouvons le provoquer, l'entretenir, le cultiver, l'accroître. Le plus souvent, il jaillit spontanément et cherche à nous imposer une domination tyrannique.

Attendez-vous donc à éprouver des sentiments qui entraveront l'élan de votre volonté. Ces sentiments, que nous appellerons *divergents* parce qu'ils nous détournent du but fixé, sont d'autant plus redoutables qu'ils rencontrent des intelligences secrètes au plus intime de nous-mêmes. Ils trouvent des alliés naturels dans nos mauvais penchants : l'amour du plaisir, la paresse, l'horreur de la règle et de la discipline. Se courber

sous leurs exigences d'autant plus impérieuses qu'elles sont moins discutées, c'est abdiquer toute énergie et renoncer à tremper son caractère. Il faut donc combattre.

Ne vous effrayez pas. La lutte contre les impressions divergentes exige moins de force que de finesse; elle préfère la ruse et le stratagème psychologique à l'assaut et au corps à corps où une volonté peu aguerrie risque la défaite.

Voici comment vous devez procéder.

1° Analysez les sentiments divergents.

Exercez à leur sujet une critique sévère. Cherchez d'où ils viennent, à quoi ils tendent, où ils vous conduiraient si vous leur cédiez.

Ils viennent des sources les moins nobles de votre âme, de ce fonds trouble qui se cache dans notre nature. Leur origine doit suffire à vous mettre en garde; à les accepter vous risqueriez de vous amoindrir.

Ils tendent à une satisfaction vulgaire, qui vous priverait des hautes joies de l'activité saine et de l'effort harmonieux.

Ils vous conduiraient à la lâcheté et à la paresse. Ce n'est pas ainsi que l'on forme sa volonté, que l'on utilise sa vie, que l'on arrive au succès.

Entretenez contre eux une campagne de dénigrement systématique. Il faut découvrir leur malfaisance et comprendre leur laideur au point d'éprouver de l'horreur pour eux. Que la seule pensée d'écouter leurs sollicitations vous couvre de honte.

Quelques exemples confirmeront cette règle.

L'année scolaire touche à sa fin. Dans sa chambre un étudiant prépare son examen, ainsi que le réclament son devoir et son intérêt. Mais les chaleurs l'engourdissent; les matières étudiées ne lui ont jamais paru aussi arides. Le travail ne lui souriant guère, il est tenté de lui bouder. Pourquoi ne pas sortir, prendre l'air, rejoindre au café certains camarades inscrits à la Faculté plutôt comme membres honoraires que comme membres actifs ?

Voilà le sentiment divergent ; il cherche à détourner notre étudiant de sa résolution, qui était de travailler.

Que va faire le jeune homme ?

Pour résister à l'impulsion de la paresse, qu'il réfléchisse. Perdre son temps à pareil moment, c'est une faute, une folie, dont il n'aura pas lieu de se vanter ni de se féliciter. Ses amis, pour peu qu'ils aient du bon sens, l'en blâmeraient. Il risquerait d'échouer à son examen et de compromettre son avenir. Quelle humiliation s'il

subissait un échec dû à une impardonnable négligence !

Un peu de courage ! L'appétit vient en mangeant; de même le premier effort accompli, la facilité et le goût viennent à qui se met sérieusement au travail.

— Une jeune fille s'est fixé un programme pour la journée : elle a plusieurs lettres à écrire, une broderie à terminer, des devoirs domestiques à remplir. Toute la matinée elle a suivi son plan avec une exactitude exemplaire. Hélas ! une catastrophe se produit : une observation justifiée de sa mère a bouleversé pendant le repas l'impressionnable jeune fille. Mauvaise humeur, énervement; adieu les bonnes résolutions. Le programme tracé le matin rejoint dans la corbeille à papier le prospectus pour les machines à laver et les vieilles enveloppes déchirées... « J'irai voir mon amie et je me lamenterai auprès d'elle. »

Que cette jeune fille daigne réfléchir avant de sortir en faisant claquer la porte. Céder à ses nerfs n'indique pas un caractère charmant. Mieux vaut ne pas s'exhiber dans un accès de colère. Une jeune fille sensée évite qu'on la tienne pour une furie; elle veille à sa réputation. De plus, le travail délaissé aujourd'hui s'ajoutera à celui de demain pour le rendre plus lourd.

Un peu de calme. Revenez à votre programme, Mademoiselle; vous vous en trouverez bien.

2° Réagissez par l'auto-suggestion contre les sentiments divergents.

Vous avez compris le tort qu'ils vous causeraient, si vous leur cédiez. Ils vous feraient commettre des actes de lâcheté; ils vous rendraient blâmable ou ridicule.

Représentez-vous la surprise et l'ironie de vos amis, s'ils vous voyaient obéir à vos caprices. Regardez leurs yeux brillants de malice, leurs lèvres retenant avec peine la moquerie méritée. Ecoutez les formules adoucies qu'ils emploieraient pour vous montrer l'inanité de votre conduite. Ne vous sentez-vous pas rougir jusqu'à la racine des cheveux ?

Jugez-vous vous-même comme ils vous jugeraient. Répétez plusieurs fois de suite : « Je serais absurde si je me laissais aller ainsi; un homme raisonnable n'agit pas de la sorte. Ce moment de folie est passé; je redeviens moi-même. »

3° Tournez à votre profit les sentiments divergents.

Un peintre grec avait représenté un cheval se roulant les quatre fers en l'air. Travail excellent

au point de vue peinture, mais dont l'inspiration bizarre déroutait les amateurs. L'artiste laissait ces derniers parler à leur aise et souriait de leur étonnement. Puis retournant le tableau, il leur disait : « Maintenant le cheval galope. »

Voilà une parfaite leçon de psychologie. Nos sentiments et nos passions ressemblent au sabre de Monsieur Prudhomme, qui servait à défendre la Constitution et au besoin à la combattre. Ce sont des forces utilisables à double fin; à nous de les employer judicieusement.

Le célèbre P. Coton, confesseur d'Henri IV, ne manquait ni de finesse ni d'expérience. Il s'efforçait par des moyens ingénieux de corriger les défauts de son auguste pénitent. Dans ses excès d'emportement, le roi laissait échapper des paroles qui sentaient le blasphème.

— Sire, lui conseillait le religieux, employez mon nom à la place du Nom divin; au lieu de déclarer que vous reniez Dieu, dites : « Je renie Coton. »

Le procédé amusa le souverain, qui accepta la formule proposée; mais comme il la prononçait mal, il criait : « Jarnicoton », expression restée longtemps populaire.

Dans un sermon prêché en présence d'Henri IV, le même P. Coton montra, un jour de Toussaint, comment les passions humaines peuvent être di-

rigées vers le bien et comment elles trouvent au ciel pleine et sainte satisfaction. Pensée fort juste, dont il convient de vous inspirer pour la formation de votre caractère.

Dans tous les sentiments divergents se trouve une force, que vous pouvez utiliser en la changeant de direction.

Vous éprouvez la tentation de vous amuser au lieu de travailler : sentiment divergent qui tend au plaisir. Il vous est facile d'utiliser l'argument « plaisir » pour vous encourager au labeur. Un travail plus intense ne vous procurera-t-il pas plus de ressources ? Avec ces ressources, vous vous offrirez une villégiature plus agréable pendant les vacances, un confort plus luxueux dans votre vie quotidienne. La paresse diminuerait donc votre plaisir au lieu de l'augmenter.

Contrairement à l'horaire de votre journée, vous avez envie de visiter un ami, ce qui vous occasionnerait une perte de temps. Sentiment divergent, provoqué par une affection cordiale; sentiment louable en soi. Servez-vous de votre amitié même pour renoncer à cette visite inopportune... Aujourd'hui je n'aurais que quelques instants à passer avec mon ami; je serais pressé, inquiet. Dimanche prochain, je le verrai à loisir; je causerai longuement avec lui. Ma joie sera d'autant plus vive qu'elle aura été plus attendue.

Inutile de multiplier les exemples. Vous appliquerez sans peine cette règle générale à vos cas particuliers.

4° Accentuez les sentiments favorables.

Quand après avoir lutté contre les impressions divergentes vous les aurez maîtrisées, faites quelques exercices d'auto-suggestion pour renforcer les sentiments que vous désirez entretenir en vous.

Si vous agissez ainsi, les tentations inévitables, loin de vous détourner du but, vous aideront à y tendre d'un élan plus rapide.

*
**

Vous serez un homme énergique dans la mesure où vous exécuterez les résolutions prises après réflexion; cela vous coûtera quelque effort; mais sans effort vous ne tremperez jamais votre caractère.

Comme la force physique, la force morale se développe par l'exercice. Les athlètes qui portent à bras tendu un poids de cent kilos n'accomplissent pas cette prouesse du premier coup. Ils se soumettent à un entraînement méthodique, c'est-à-dire progressif et régulier. Ils consacrent

chaque jour à ce travail un temps déterminé. Ils commencent à s'exercer avec des poids de vingt kilos; ils augmentent peu à peu la charge; ils arrivent enfin à soulever des masses considérables.

Ne vous effrayez pas. Vous accomplirez facilement les efforts nécessaires, si vous les graduez avec prudence.

Inutile d'escalader une montagne en l'abordant par ses rochers escarpés, lorsque sur ses flancs se déroulent les lacets d'une route en pente douce. Vous atteindrez plus aisément le sommet en suivant la route.

Imposez-vous chaque jour un petit nombre d'actes volontaires.

Il est nécessaire que ces actes vous demandent un effort, sans quoi ils ne serviraient pas à tremper votre caractère. La sagesse exige néanmoins que la somme de ces efforts quotidiens ne dépasse pas vos possibilités actuelles. Le jeune plant s'incline sous une pression qui ne le fera plus fléchir quand il sera devenu un arbre.

Au début de son entraînement, l'athlète ne s'attaque pas à des poids trop lourds. A marcher

trop vite en commençant vous vous essouffleriez et vous vous décourageriez.

Désirez-vous développer votre énergie au travail ? Tracez-vous chaque matin un horaire pour la journée; chargez-le suffisamment mais sans exagération; suivez-le coûte que coûte; que rien ne vous en écarte sauf impossibilité absolue. Cette fidélité rigoureuse à exécuter un programme relativement bénin vous imposera de légers efforts qui ne dépasseront pas vos forces morales actuelles.

Désirez-vous maîtriser le penchant qui porte notre mauvaise nature à dénigrer le prochain ? Obligez-vous à parler en bonne part deux ou trois fois par jour de telle personne pour qui vous éprouvez de l'antipathie. Voilà encore de légers efforts qui ne vous imposeront pas une violence exagérée.

Vous vous préparerez à ces efforts en vous servant de l'auto-suggestion, dont vous connaissez à fond le maniement.

Augmentez graduellement le nombre et les difficultés des actes volontaires.

Les premiers actes volontaires que vous vous êtes imposés vous ont demandé un peu de peine. Il vous a fallu prendre, comme on dit, votre

courage à deux mains. Maintenant que vous les avez répétés assez souvent, ces mêmes actes ne vous coûtent plus; vous en avez contracté l'habitude.

Voici l'heure de marquer un nouveau progrès. Désormais, imposez-vous chaque matin des actes un peu plus difficiles à exécuter dans la journée. Ce nouvel effort ne sera pas plus malaisé que le précédent, bien qu'il s'applique à des choses plus importantes. Vos exercices antérieurs ont en effet développé votre énergie, faiblement encore, mais réellement.

Votre entraînement, constatez-le, réussit à merveille.

Après quelques semaines de séances quotidiennes, l'athlète soulève cinquante kilos comme une paille. Beau résultat qui l'encourage à continuer ses exercices. Mais s'il se refusait à augmenter ce poids de cinquante kilos, les exercices suivants maintiendraient seulement sa force musculaire; ils ne la développeraient plus.

Vous ne continuerez pas à développer votre volonté, si vous ne lui imposez pas des actes de plus en plus ardus.

Voici le signe qui vous indiquera le moment de passer à des exercices supérieurs : la facilité avec laquelle vous effectuerez vos exercices actuels.

Arrangez-vous pour avoir toujours un effort modéré à accomplir. Votre peine ne sera jamais bien grande, si vous avancez progressivement; mais le rendement de votre volonté augmentera, la somme des efforts quotidiens restant sensiblement la même.

Livrez-vous à l'entraînement de votre volonté comme à un sport.

Le sport, mot prestigieux, qui enthousiasme la jeunesse ! Avec quel entrain elle s'y livre ! Quelle activité, quels efforts musculaires, quelle quantité d'énergie elle dépense ! Elle s'enivre au jeu; elle ne recule devant aucune privation, ni aucun danger pour battre un record.

Record de durée des hommes de l'espace, les cosmonautes; record de vitesse sur route et sur rail; records à la course à pied, à la nage.

Loin de nous la pensée de sous-estimer les exercices physiques. Ils présentent de nombreux avantages, dont plusieurs dépassent l'égoïsme individuel. Ils préservent et augmentent la vigueur de la race.

Formulons cependant le vœu que le développement du corps ne fasse pas oublier celui de l'esprit. Puisse la jeunesse actuelle cultiver son

intelligence et son caractère avec la même ardeur que ses muscles.

Quant à vous, apportez à l'entraînement de votre volonté une mentalité sportive. Passionnez-vous à cet exercice; rivalisez avec vous-même; battez chaque jour votre record de la veille.

L'entraînement de la volonté vous donnera la joie.

N'allez pas croire qu'en travaillant à tremper votre caractère vous entreprendrez une œuvre austère et maussade. Bien au contraire, vous vous pencherez pour y boire à longs traits à la source des plus solides plaisirs.

Les philosophes enseignent que le plaisir vient de l'activité. Toute activité, pourvu qu'elle ne dépasse pas la mesure, nous procure une impression de bien-être. L'exagération seule produit la fatigue, protestation de la nature contre l'abus.

L'activité corporelle a son plaisir. Après une bonne course dans la campagne, vos poumons respirent plus largement, votre cerveau est plus reposé, votre humeur s'égaie; en un mot, vous vous sentez mieux.

L'activité intellectuelle a son plaisir. N'avez-vous jamais goûté la satisfaction de lire un beau

livre, d'avoir résolu un problème, d'avoir traduit votre pensée en phrases claires et harmonieuses ? Rappelez-vous les années de votre enfance : ne vous est-il jamais arrivé d'éprouver une joie profonde à regarder vos devoirs d'écolier bien faits, proprement recopiés, magnifiquement réussis ?

L'activité de la volonté a, elle aussi, son plaisir. A chaque acte de volonté réfléchie vous éprouverez un sentiment de bien-être moral, une impression de force, qu'ignorent les faibles. Beaucoup de neurasthéniques s'engourdissent dans une tristesse accablante; ils se guériraient de leur mélancolie, s'ils tiraient leur volonté de son inertie douloureuse et la déterminaient à l'action.

Autre source de satisfaction : l'entraînement de la volonté nous rend progressivement maîtres de nous-mêmes et accroît notre influence sur notre entourage. L'homme énergique exerce une sorte de prestige magnétique : il attire à soi la multitude; il la manie à son gré; il l'éclaire et la dirige. C'est un chef.

Il existe un moyen pratique de contrôler et d'activer votre éducation volontaire.

Nous vous avons conseillé d'apporter à la formation de votre volonté une mentalité spor-

tive. Les sportifs font homologuer leurs performances; ce procédé assure la rigueur du contrôle et excite l'émulation.

Vous contrôlerez et activerez la formation de votre volonté par l'examen de conscience.

Cette pratique a été préconisée par les philosophes de l'antiquité avant que les ascètes catholiques lui aient imprimé un caractère religieux et l'aient généralisée. Sénèque la recommandait vivement à ses disciples.

Cet examen contribuera puissamment au succès de votre formation psychique.

Chaque soir, jetez un rapide coup d'œil sur la journée qui vient de s'écouler. Rappelez-vous les résolutions prises le matin ; comment les avez-vous tenues ? Avez-vous enregistré des défaites ou des victoires ? Réjouissez-vous de ces dernières, et renouvelez votre propos de tremper votre caractère comme une lame d'acier.

Premier exercice.

Cherchez quels sentiments divergents s'éveillent le plus souvent en vous.

Est-ce le dégoût du travail, l'amour du plaisir, un penchant exagéré pour les conversations inutiles, une manie de prodigalité qui vous fait gaspiller votre argent, une vanité aiguë qui vous

détourne des occupations moins brillantes mais nécessaires ?

Examinez-vous sérieusement. Repérez vos points faibles; votre tactique doit tendre à les fortifier. Une volonté parfaite suppose l'enchaînement de plusieurs qualités; or une chaîne n'a pas de solidité plus grande que celle de son maillon le moins résistant. Un seul point faible diminue donc la force de votre caractère.

Dressez la liste des sentiments divergents auxquels vous succombez d'habitude. Repassez dans votre mémoire les préjudices qu'ils vous ont déjà causés.

Deuxième exercice.

Trouvez les arguments et les formules suggestives qui vous aideront à combattre vos impressions divergentes. Formez-vous un arsenal sans cesse entretenu par la réflexion, où vous puiserez au moment opportun les armes nécessaires.

Troisième exercice.

Efforcez-vous par l'auto-suggestion de vous passionner pour le sport de la volonté.

Répétez plusieurs fois les formules suivantes ou d'autres analogues :

« Je considère ma vie comme une course à l'obstacle; je le franchis de plus en plus aisément. »

« Quelle joie de sauter par-dessus les obstacles ! J'en dresse de plus en plus difficiles sur ma piste et je les surmonte en me jouant. »

« Ma volonté s'affirme chaque jour. A moi le succès, puisqu'il est aux forts ! »

Prévoyez les ennuis qui vous attendent, les efforts que vous aurez à réaliser. Représentez-vous à vous-même souriant parmi les difficultés, les affrontant avec une gaieté vaillante, les vainquant comme un sportif dans un match sensationnel.

Entretenez-vous dans une atmosphère d'entrain et de triomphe.

Quatrième exercice.

Relevez chaque soir les résultats de votre entraînement; inscrivez-les sur une feuille de papier, où vous aurez marqué les jours de la semaine et du mois.

Comparez la semaine qui vient de s'écouler à la précédente; comparez les mois entre eux.

Cette inscription quotidienne offre de grands avantages. Elle vous rappellera votre désir de tremper votre caractère; elle vous montrera vos

progrès; elle vous maintiendra dans des dispositions favorables.

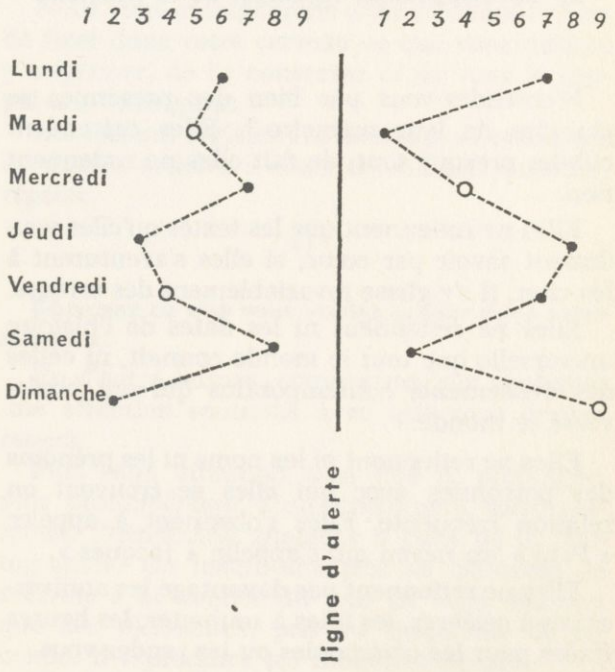
Ainsi entendu, l'examen quotidien est un facteur de persévérance et de succès.

L'importance de ce chapitre et du précédent ne vous a pas échappé. Fussiez-vous l'homme le plus richement doué qui ait jamais paru sur la terre, sans énergie vous gaspillerez vos dons. Cultivez donc votre volonté; relisez de temps à autre les pages que nous avons consacrées au développement de cette faculté.

Puissent ces deux chapitres vous aider à tremper votre caractère ! Vous y réussirez à condition de suivre exactement nos conseils et de faire avec constance les exercices indiqués.

Vos efforts recevront leur récompense. Vous verrez se réaliser pour vous, dans la mesure très large du possible, le fameux axiome que l'on exagère parfois : *Vouloir, c'est pouvoir.*

Contrôle de la volonté



Notez d'un point rouge les répétitions d'un même acte de volonté ou d'un même sentiment divergent.

XVI

Le Développement rationnel de la Mémoire

N'entendez-vous pas bien des personnes se plaindre de leur mémoire ? Elles prétendent oublier presque tout; de fait elles ne retiennent rien.

Elles ne retiennent que les textes qu'elles voudraient savoir par cœur; si elles s'aventurent à les citer, il s'y glisse invariablement des erreurs.

Elles ne retiennent ni les dates de l'histoire universelle que tout le monde connaît, ni celles des événements contemporains qui ont bouleversé le monde.

Elles ne retiennent ni les noms ni les prénoms des personnes avec qui elles se trouvent en relation fréquente. Elles s'obstinent à appeler « Paul » un neveu qui s'appelle « Jacques ».

Elles ne retiennent pas davantage les anniversaires à célébrer, les fêtes à souhaiter, les heures fixées pour les cérémonies ou les rendez-vous.

Ne seriez-vous pas par hasard dans le même cas ?

Si oui, n'incriminez pas injustement votre mémoire : elle ne manque pas de fidélité; mais vous ne savez pas vous en servir avec méthode parce que vous ignorez les lois qui la régissent.

Nous vous enseignerons dans ce chapitre l'art de fixer dans votre cerveau ce que vous désirez y imprimer, de l'y conserver et de vous le rappeler à votre guise.

Les lois qui régissent la mémoire se résument en quatre articles : observer, classer, associer, répéter.

*
**

Observez ce que vous voulez graver dans votre mémoire.

En d'autre termes, commencez par appliquer une attention soutenue à ce que vous désirez retenir.

Plus cette attention sera vive et prolongée, plus profondément s'impressionnera votre mémoire. Phénomène analogue à celui de la photographie. Un instantané pris au centième de seconde à la tombée du jour ne vous donnera que des silhouettes; pris au cinquième de seconde, il reproduira les moindres détails.

Pourquoi retenez-vous avec une précision indélébile certains événements de votre enfance,

tandis que vous oubliez facilement ceux de votre maturité ? Parce que, à l'aurore de votre vie, votre curiosité encore neuve regardait avec une attention émerveillée des spectacles que l'accoutumance a banalisés depuis.

Observez donc : c'est la première loi de la mémoire.

N'oubliez pas ce que nous vous avons expliqué dans le chapitre sur l'esprit d'observation. Appliquez votre attention totale à ce que vous voulez retenir : celle de l'intelligence, celle des yeux, celles de l'odorat et du toucher.

Des exemples.

Vous vous proposez d'apprendre *Oceano Nox*, de Victor Hugo. Voici comment vous devez procéder.

Lisez la première strophe :

Oh ! combien de marins, combien de capitaines
Qui sont partis joyeux pour des course lointaines
Dans ce morne horizon se sont évanouis !
Combien ont disparu, dure et triste fortune,
Dans une mer sans fond, par une nuit sans lune,
Sous l'aveugle océan à jamais enfouis !

Lisez attentivement ces six vers et observez le tableau que le poète met sous vos yeux. Fermez le livre et essayez de répéter cette première strophe. Vous vous tromperez, mais vous aurez

tout de même retenu le sens général et beaucoup d'expressions.

Après cette première expérience, recommencez la lecture de ces six vers en aiguisant toujours votre attention. Répétez-les; vous commettrez moins d'erreurs que la première fois.

Continuez jusqu'à ce que vous sachiez ce début de poème sans aucune faute.

Lisez en examinant les détails typographiques; lisez et répétez à haute voix. Vous exercerez à la fois votre mémoire intellectuelle, votre mémoire visuelle, votre mémoire auditive, votre mémoire musculaire.

Voulez-vous retenir l'image d'un objet, le parfum d'une fleur ? Appliquez tous vos sens à les examiner; c'est la force de vos sensations qui en gravera le souvenir dans votre mémoire.

*
**

Classez pour retenir.

Autrement dit, mettez de l'ordre logique dans les notions que vous emmagasinez dans votre cerveau. Plus cet ordre sera strict, plus le souvenir sera tenace et plus il s'évoquera facilement.

Si vous jetez indistinctement dans vos tiroirs des objets hétéroclites, des chaussettes avec des

tire-bouchons, des livres avec des articles de camping, vous ne trouverez rien de ce que vous voudrez chercher plus tard. Ainsi des idées que vous confiez à votre mémoire.

Un excellent moyen de classer ce que vous voulez apprendre consiste à en dresser un tableau synoptique. On s'en sert pour retenir soit le contenu d'un volume soit le plan d'un discours.

Le tableau synoptique aide par son ordre logique qui éclaire l'intelligence et par sa disposition qui frappe la vue.

En voici un exemple que nous empruntons à l'excellent ouvrage de P.-R. Germery : *La Mémoire*. C'est un tableau synoptique du règne de Jean II, le Bon.

I. Caractère :

Prodigue, chevaleresque.
Violent, emporté.

II. Luxe de la Cour :

Fêtes annuelles.
Fondation de l'ordre de l'Etoile.
Luxe des vêtements.

III. Expédients financiers :

Vote des Etats Généraux.
Stratagèmes monétaires.
Taxes sur les villes.
Non paiement des gages de l'armée.
Dépouillement des ennemis.

IV. Guerres de Bretagne et d'Ecosse :

Combat des Trente.
Captivité de Charles de Blois.
Edouard III en Ecosse (Chandeleur ardente. David Bruce).

V. Charles le Mauvais :

Reconnu roi de France par Edouard III.
Captivité au Château Gaillard.

« Le lien logique ne quitte pas un seul instant ce tableau. Les divisions engendrent les subdivisions, qui de leur côté donnent le ton aux divisions qui suivent. Le caractère de Jean II étant la prodigalité et la violence, il est tout naturel que sa Cour soit remarquable par *son luxe et ses fêtes :* d'où la seconde division. Comme les fêtes coûtent cher, on devine aisément que Jean II se servira de sa toute-puissance royale pour recourir à des *expédients financiers*. Or,

Licence eden-2251-12075-4145222-12075-95714219-12358228 accordée le 18 mars 2020 à 4145222@12075.com

les moyens à sa portée, pour en arriver là, sont ceux de tout despote : convocation des Etats Généraux, stratagèmes monétaires, taxes de toutes sortes, refus de payer ses dettes de guerre, pillage effréné. Comme de plus il est violent, il est tout naturel qu'il entreprenne des guerres. D'où le combat des Trente, etc... [1] ».

*
**

Associez : troisième loi de la mémoire.

Greffez les notions à retenir sur d'autres que vous possédez déjà. Allez du connu à l'inconnu.

Cette association se fera :

1° Par la logique des choses. A l'idée de nourriture, par exemple, s'attache naturellement celle de pain, de vin, de viande, de légume, en un mot de tout aliment solide ou liquide.

2° Par l'analogie des sons. Tel mot vous en rappellera un autre de consonance analogue.

Voici quelques applications de ce principe.

Supposons que vous étudiez une langue étrangère; vous désirez la connaître assez pour la lire couramment et la parler sans hésitation. Il vous

1. Germery, *La Mémoire*, p. 118 et 119. Aubanel, Avignon.

faut enrichir votre vocabulaire. Servez-vous des analogies de sons pour attacher au mot français sa traduction en langue étrangère.

En anglais, *livre* se dit *book*, qui se prononce *bouk*. Etablissez une relation entre ces deux termes : beau *livre* se relie en peau de veau ou de *bouc; book*.

En espagnol, *chaudron* se dit *caldera*. Ce mot « caldera » fait penser à « des rats »; vous le retiendrez plus facilement grâce à la formule suivante : ce qui tombe du *chaudron* fait le ré*gal des rats*.

L'emploi des vers de mirliton comme procédé mnémonique se base sur les analogies de sons. De même le calembour, qui peut servir à l'occasion, mais dont il convient de ne pas abuser. Vous connaissez peut-être les jeux de mots employés parfois pour rappeler aux enfants le nom du département et de sa préfecture. Un exemple pour vous édifier.

Niort ait-il pas moyen de traire vos *Deux-Sèvres* ?

On peut retenir une liste de quelques mots en les associant à une formule composée avec leurs initiales ou leurs premières syllabes.

Prenez les initiales des sept péchés capitaux : colère, envie, gourmandise, avarice, luxure, orgueil, paresse. Vous obtenez : *Ce galop*.

On a composé de la même manière une sorte de refrain dépourvu de sens pour se rappeler la suite des Conciles œcuméniques :

Ni-Co-E-Chal-Co-Co
Ni-Co-La-La-La-La
Lu-Lu-Vi-Con-Flo-La
Tri-Vat.

Ce qui donne les Conciles suivants : Nicée, Constantinople, Ephèse, Chalcédoine, Constantinople 2e, Constantinople 3e, Nicée 2e, Constantinople 4e, Latran, Latran 2e, Latran 3e, Latran 4e, Lyon, Lyon 2e, Vienne, Constance, Florence, Latran 5e, Trente, Vatican.

Inutile d'ajouter que nous vous recommandons d'employer surtout les associations d'idées, plus naturelles et plus logiques.

⁂

Répétez méthodiquement et souvent ce que vous voulez retenir.

La répétition joue ici un rôle capital; tous les psychologues s'accordent à reconnaître son importance.

Pour donner les fruits qu'on en attend, la répétition ne doit pas s'opérer d'une manière

automatique. Il faut concentrer son attention sur les formules que l'on récite. A cette condition seulement la répétition augmentera la durée, l'intensité, la vitesse de rappel et la précision du souvenir.

⁂

Puisque vous avez intérêt à développer votre mémoire, entraînez-la au moyen des exercices suivants.

Premier exercice.

Choisissez quelques textes parmi les plus belles pages des poètes et des prosateurs français. Consacrez chaque jour quelques minutes à les apprendre par cœur.

Vous suivrez les conseils que nous vous avons donnés plus haut. Divisez vos textes en plusieurs groupes de phrases ou plusieurs strophes, que vous étudierez séparément. Commencez par les lire à haute voix, en y apportant toute votre attention; répétez ce que vous avez lu; cherchez sur le livre les erreurs commises. Reprenez une deuxième lecture, suivie d'une récitation. Recommencez jusqu'à ce que vous sachiez sans

faute cette première strophe ou ce premier groupe de phrases. Procédez ainsi jusqu'à la fin du morceau.

Deuxième exercice.

Résumez en tableaux synoptiques un livre, un chapitre tout au moins, d'un ouvrage historique, philosophique ou scientifique.

Apprenez ces tableaux par cœur.

Troisième exercice.

Dressez une liste des renseignements que vous désirez retenir. Vous y ferez figurer les prénoms que vous oubliez, des adresses, des numéros de téléphone, des dates d'anniversaire.

Lisez cette liste quatre fois par semaine, à jours fixes.

Quatrième exercice.

Répétez fréquemment ce que vous avez étudié.

Récitez les beaux textes que vous avez appris. Vous donnerez plus de charme à ces répétitions si vous déclamez avec art les chefs-d'œuvre que vous avez gravés dans votre mémoire.

Si vous vous donnez la peine d'accroître les trésors de votre mémoire et si vous avez du talent, vous vous créerez un répertoire très riche, où vous puiserez des pièces émouvantes ou humoristiques pour votre plaisir personnel et celui de votre entourage.

Associations d'idées

I	II
Chat Persan.	Aurore boréale.
La Perse. Lettres Persanes.	Laponie. Esquimaux.
Littérature.	Chocolat glacé.
Voltaire.	La glace est rompue.
Ferney - Voltaire. La Suisse.	Le miroir se brise.
Vacances. Montagnes.	7 ans de malheur. Le mauvais œil.
La Vallée de Gruyère.	La gitane. Carmen.
Soufflé au fromage.	L'Opéra. Rue de la Paix.
Le menu du dîner.	Les Tuileries.
	Le toit à réparer.
	Téléphoner au couvreur.

Tableau synoptique des caractéristiques et de la thérapeutique d'une maladie

MALADIE MENTALE :

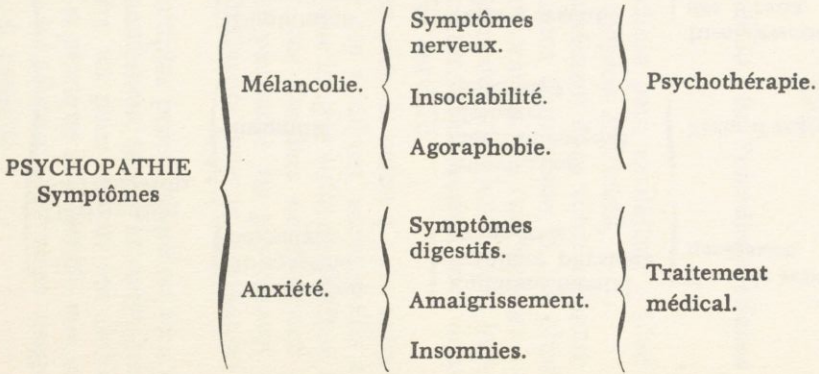


Tableau synoptique d'une conférence

LE BRUIT	Destruction de l'individu.	Perturbation du système nerveux.	Equilibre mental Equilibre physique compromis.	Cure de repos nécessaire.
		Insomnie.	Intoxication médicamenteuse. Moindre rendement.	Perte d'argent.
	Ruine de la Société.	Diminution du rendement de travail.	Perte d'argent pour l'entreprise.	Insonorisation des locaux de travail et d'habitation.
		Multiplication des services hospitaliers neurologiques et psychiatriques.	Accroissement des charges sociales.	Pénalisation sévère pour les fauteurs de bruit.

METHODE PROGRESSIVE

XVII

La Mnémotechnie : les Procédés pratiques

La mnémotechnie peut se définir : L'art de retenir par des moyens artificiels.

Vous gravez aisément dans votre mémoire les strophes chantantes d'un poète et les phrases enflammées d'un orateur. La cadence des vers, l'harmonie des périodes, l'enchaînement logique des idées en facilitent l'impression et la conservation dans votre cerveau.

Vous éprouvez plus de peine à vous rappeler avec exactitude des nombres, surtout s'ils sont représentés par une longue suite de chiffres. Par leur sécheresse, ces derniers ne frappent pas l'imagination, et par suite ne provoquent pas une attention suffisante pour la production du souvenir.

Parmi ses multiples procédés qui ne sont pas toujours d'un maniement facile, la mnémotechnie vous en offre un pour retenir les chiffres. Celui-là s'avère si pratique et si simple que nous vous engageons à l'adopter pour votre usage.

Voici en quoi il consiste :

1° On remplace les chiffres par certaines consonnes.

Les sons *se, ce, ze* = 0.
Les sons *te-de* = 1.
Les sons *ne-gne* = 2.
Le son *me* = 3.
Le son *re* = 4.
Les sons *le-lle* = 5.
Les sons *che, je-ge* = 6.
Les sons *que-gue* = 7.
Les sons *fe-ve* = 8.
Les sons *pe-be* = 9.

2° Entre les consonnes vous intercalez des voyelles de manière à former des mots, lesquels se fixent dans la mémoire plus aisément que les nombres.

Exemple. Le nombre 114 se traduit par les sons *te-te-re* ou *te-de-re* ou *de-te-re* ou *de-de-re*. En intercalant des voyelles entre ces consonnes, vous obtenez les mots *têtière, tendre, déterre, dédièrent*. Le t final du mot « dédièrent » ne compte pas, parce qu'il ne se prononce pas.

Comment retenir cette transcription de chiffres par des consonnes ? En gravant dans votre cerveau le tableau suivant, œuvre d'Aimé Paris,

un des plus grands mnémotechniciens français du dix-neuvième siècle.

0
Sot,
1 2 3
Tu nous mens,
4 5 6
Rends les chants
7 8 9
Que fit Pan.

Remarquez que dans ce tableau les consonnes prononcées comptent seules. Ne vous fiez donc pas à l'orthographe, mais à l'oreille.

Remarquez en outre que cette formule ressemble aux refrains employés par les enfants pour désigner par élimination celui qui cherchera au jeu de cache-cache; vous le retiendrez sans la moindre difficulté.

Nous vous indiquons un autre moyen de retrouver sans hésitation la valeur numérique des consonnes.

La lettre t ressemble au chiffre 1.
La lettre n a 2 jambages.
La lettre m en a 3.
La lettre r dans l'écriture cursive ressemble à 4.

La lettre l offre beaucoup d'analogie avec le chiffre 5, tel qu'il s'écrit parfois à la main.

La lettre j dans l'écriture cursive fait penser à un 6 renversé.

La lettre q s'apparente à un 7.

La lettre f dans l'écriture cursive rappelle un 8.

La lettre p est un 9 dont la boucle tourne à droite au lieu de tourner à gauche.

Avant d'aller plus loin, il faut que vous sachiez imperturbablement cette transcription des chiffres en consonnes. Dix minutes doivent y suffire. Pour fixer plus profondément dans votre tête le tableau d'Aimé Paris, répétez-le plusieurs fois dans le cours de la journée.

***

Voici quelques applications de ce procédé ; avec l'autorisation de notre ami Georges Hellas, nous les empruntons à son ouvrage *Quelques Trucs très simples pour acquérir sans peine une Mémoire prodigieuse* [1].

On rencontre, dit-il, certaines personnes qui téléphonent à leurs nombreux amis ou clients sans avoir besoin de consulter l'annuaire; elles savent par cœur les numéros d'appel de leurs

1. Les Livres Nouveaux, Paris.

correspondants. Ceux qui les voient faire, s'étonnent. Rien de moins compliqué; en cinq minutes vous en ferez autant.

Vous avez, je suppose, trois amis, dont voici les adresses téléphoniques :

Monsieur Durand : Maillot 65-99.
Monsieur Dupont : Littré 15-70.
Monsieur Ledoux : Danton 14-75.

Commençons par chercher les consonnes qui traduisent les numéros d'appel, soit :

65-99 = je-le-pe-pe.
15-70 = de-le-que-ce.
14-75 = te-re-que-le.

Avec ces consonnes, formons des mots. Trouvons ensuite une analogie quelconque nous permettant de relier ces mots aux noms de vos amis et de leur centrale téléphonique. Réfléchissons pour établir une formule appropriée à chaque cas.

Monsieur Durand, jeune marié, vient d'avoir un beau bébé. Voilà notre formule trouvée ! 65-99 = je-le-pe-pe. Avec ces consonnes vous ferez *joli poupon*. Le reste simpose.

Durand a au *maillot* un *joli poupon*.
6 5 9 9

Monsieur Dupont, fin lettré, est un avocat de talent. Ne pouvez-vous pas tirer parti de ces données ? 15-70 = de-le-que-ce. Ecrivez donc : *d'éloquence*. Etablissez ainsi votre seconde formule :

Dupont, avocat très *lettré,* plaide avec beaucoup
1 5 7 0
d'éloquence.

Monsieur Ledoux, homme âgé, possède un caractère charmant. Avec un gramme d'imagination, vous trouverez la formule suivante :

Ledoux, pas révolutionnaire comme *Danton,* est
14 7 5
d'humeur *tranquille.*

*
**

Les mnémotechniciens utilisent encore ce procédé des consonnes-chiffres pour retenir le nombre π (pi).

Vous connaissez ce fameux nombre, dont votre professeur de géométrie vous parlait sans cesse : il indique le rapport de la circonférence au diamètre. Dans la pratique, on lui donne la valeur de 3,1416. Mais ces chiffres ne corres-

pondent pas à l'entière réalité; les savants, pour plus d'exactitude, ont donc calculé le nombre π jusqu'à la 127e décimale.

Pour retenir cette effarante liste de chiffres, il suffit d'apprendre par cœur les treize lignes suivantes, que nous numérotons de 1 à 13.

3 1 4 1 5 9 2 6 5
1. Maint terrier des lapins ne gèle.

3 5 8 9 7 9 3 2 3 8
2. Ma loi veut bien; combats mieux; ne méfais.

4 6 2 6 4 3 3 8 3 2
3. Riants jeunes gens, remuez moins vos mines.

7 9 5 0 2 8 8 4 1 9
4. Qu'un bon lacet nous fit voir à deux pas.

7 1 6 9 3 9 9 3 7 5
5. Que ton jabot moins bombé m'écoule.

1 0 5 8 2 0 9 7 4 9
6. Ton soliveau ne s'est pas corrompu.

4 4 5 9 2 3 0 7 8 1
7. Rends roulant bien nos mises convoitées.

6 4 0 6 2 8 6 2 0 8
8. Cher à ses gens, ni fâcheux ni sans foi.

9 9 8 6 2 8 0 3 4 8
9. Beaux biens viagers nos voisins m'ont ravi.

2 5 3 4 2 1 1 7 0 6
10. Nous l'aimerons ne tendant qu'à sa joie.

7 9 8 2 1 4 8 0 6 5
11. Combien venus dérivent sans jalons.

5 1 3 2 8 2 3 0 6 6
12. Là témoigne vainement sans changer.

4 7 0 9 3 8 4 4 6
13. Air qui sait bien me faire enrager.

Il est évidemment plus facile de retenir ces treize lignes qu'un nombre de 128 chiffres. Nous ne vous conseillons nullement de les apprendre; il ne vous servirait à rien de savoir le nombre π avec tant de décimales.

Si cela vous amuse pourtant de tenter cette aventure, allez-y ! Quand vous saurez cette interminable suite de chiffres, inscrivez-la sur une feuille de papier, que vous tendrez à un professeur de math. Dites-lui que vous allez lui réciter le nombre π avec 127 décimales. L'effet sera foudroyant ; votre interlocuteur en sera pantois.

Les treize lignes que nous venons de vous citer sont passablement baroques; elles n'ont de plus aucun lien logique entre elles. Il existe un truc qui permet de les réciter sans les intervertir : on se sert d'une « table de rappel ».

Nous vous parlerons des tables de rappel au chapitre suivant.

Quant à ces fameuses treize lignes, si vous voulez les savoir sans changer leur ordre, nous vous renvoyons au livre de Georges Hellas, chapitres 4 et 12.

*
**

Il peut vous être très utile de retenir un chiffre, que vous n'avez eu ni le temps ni le moyen de noter par écrit.

Un ami rencontré au cours d'une promenade vous fixe un rendez-vous ; dans la rue, vous voyez une auto renverser un passant. Comment retiendrez-vous la date et l'heure du rendez-vous, le numéro de l'auto, si vous n'avez pas la mémoire des chiffres ? Exercez-vous donc à retenir les chiffres par le procédé des mnémotechniciens.

Premier exercice.

Traduisez des chiffres par des consonnes ; avec ces consonnes faites des mots. Quand vous exécuterez cette opération rapidement, sans stylo ni crayon, passez à l'exercice suivant.

Deuxième exercice.

Prenez cinq adresses téléphoniques parmi celles de vos correspondants habituels. Tradui-

sez-en les numéros par des mots que vous placerez dans des formules, comme nous vous l'avons expliqué. Veillez à ce que le sens des phrases convienne le mieux possible aux personnes, dont vous voulez retenir les numéros.

Mettez-vous à l'œuvre; combinez vos phrases. Vous vous heurterez à des difficultés amusantes à surmonter. Vous prendrez goût à ce petit jeu aussi captivant que les mots croisés.

Quand vous aurez rédigé vos formules, gravez-les dans votre mémoire. Inscrivez-les sur une feuille de papier afin de les repasser de temps à autre.

Troisième exercice.

Dressez une liste des anniversaires que vous devez célébrer et des fêtes que vous avez à souhaiter. Traduisez-en les dates par des formules, comme vous l'avez fait pour les numéros de téléphone.

Vous avez, par exemple, une nièce Thérèse. Sa fête tombe le 15 octobre, c'est-à-dire 15/10, ce qui correspond à te-le-de-se. Avec ces consonnes vous pouvez combiner bien des mots, ceux-ci entre autres : Ma nièce *Thérèse est-elle douce !*

Quatrième exercice.

Dans vos promenades, relevez les numéros des autos et tâchez de les retenir par le procédé mnémotechnique.

Choisissez de préférence les voitures dont vous connaissez les propriétaires afin de pouvoir vérifier l'exactitude de votre souvenir.

Exemple pour horaire de trains.

Paris-Bayonne : 13 h. 14
ou : 23 h. 14.
13 h. 14 = DéMéTeR.
DM TR
23 h. 14 = Ne Me Dit Rien.
NM DR

(C'est le train de nuit, inconfortable, long et fatigant).

Employé inversement, ce système peut servir à rédiger des notes personnelles susceptibles d'être laissées en vue sans risque d'indiscrétion.

Exemple :

J DT L F W M M.
6 11 5 8 2 3 3

XVIII

La Mnémotechnie : les Tours de Force

Aucune exagération dans le titre de ce chapitre : la mnémotechnie permet vraiment des tours de force qui surprennent les profanes. En voici une preuve.

Un savant du siècle dernier qui entretint des relations amicales avec Arago et qui fonda la revue *Le Cosmos*, l'Abbé Moigno, déplorait l'infidélité de ses souvenirs. Il oubliait avec une rapidité désespérante ce qu'il avait lu ou vu. Il fit la connaissance d'un gentilhomme portugais, don José de Castiho, qui lui révéla les secrets de la mnémotechnie. L'abbé essaya aussitôt ces procédés pour expérimenter leur efficacité; les résultats l'émerveillèrent.

Dans son ouvrage *La Mémoire pour Tous*, il énumère ce qu'il avait appris en quelques mois.

1° Cinq cents faits mémorables de l'histoire universelle.

2° La liste des rois de France avec leurs surnoms, la date de leur avènement au trône, les

faits saillants de leur règne, la date et le genre de leur mort.

3° La liste des rois d'Angleterre, d'Espagne, de Portugal, d'Allemagne avec les dates de leur couronnement et de leur mort. Le tableau des deux cent cinquante Papes avec la date de leur avènement au trône pontifical, d'où l'on déduisait immédiatement le nombre d'années de leur règne.

4° La liste par ordre alphabétique des départements de France avec leur population, le nom et la population des chefs-lieux.

5° Les altitudes des montagnes, cols et passages telles que les donne l'Annuaire du Bureau des Longitudes.

6° Les dates de la mort des hommes illustres au nombre de plus de trois cents.

7° Le catalogue des inventeurs et des inventions avec la date des découvertes.

8° Le catalogue des saints les plus célèbres et des principaux écrivains ecclésiastiques avec la date de leur mort.

9° La série des Ordres religieux avec les noms des fondateurs et la date de la fondation.

10° Les Conciles généraux avec le lieu et l'objet de leur convocation, le nom du Souverain Pontife qui les convoquait, le nombre des évêques, l'époque.

11° Les hérésies et les schismes avec les noms et la date de la mort de leurs auteurs.

12° La liste des corps simples avec leur poids atomique et leur densité.

13° Les poids spécifiques des principaux corps solides, liquides et gazeux.

14° Le calendrier perpétuel.

L'abbé Moigno avait combiné ses formules mnémomiques de telle manière qu'il résolvait en se jouant un effarant problème de synchronisme. Etant donné une date quelconque, il nommait sans hésitation tous les souverains régnant alors, avec l'année du règne de chacun.

Lorsque Arago le voyait exécuter de pareils tours de force, il le menaçait du doigt et lui disait en riant : « Décidément, l'abbé, il faudra vous faire brûler comme sorcier. »

Tout le monde est capable d'arriver au même résultat, sauf à connaître le procédé.

Pour y réussir, il suffit de retenir une liste de cent mots dans un ordre invariable, de manière

à pouvoir les réciter soit de 1 à 100, soit de 100 à 1, soit à l'appel de leur numéro d'ordre. Ces cent mots étant sus imperturbablement, on y rattache par une analogie quelconque les notions dont on veut se souvenir.

On obtient cette liste fondamentale de cent mots par la méthode des *Tables de Rappel.* Nous allons vous l'exposer; nous vous demandons de suivre attentivement cette exposition assez aride, mais dont vous aurez peut-être quelque profit à tirer.

Nous examinerons en fin de chapitre une question qui vous touche personnellement. Avez-vous intérêt à user de ces procédés, et dans quelle mesure ?

⁂

La *Table de Rappel* est constituée par cent mots, dont chacun représente un nombre ordinal.

Pour la dresser, on prend une série de neuf substantifs, et une autre série de dix adjectifs, dont la première consonne représente un chiffre.

Série de substantifs	*Série d'adjectifs*
	0. Céleste.
1. Demeure.	1. Tendre.
2. Nation.	2. Noire.
3. Mission.	3. Mauvaise.
4. Arme	4. Ridicule.
5. Lumière.	5. Lente.
6. Chose.	6. Changeante.
7. Ecole	7. Gaie.
8. Fleur.	8. Forte.
9. Epoque.	9. Belle.

Avec ces deux séries, vous trouverez logiquement les autres mots de la table de rappel. Les neuf premiers mots sont les substantifs indiqués plus haut ; vous les combinerez avec les dix adjectifs ci-desssus, pour trouver les 90 derniers mots de la table.

Exemples :

Le mot 10 sera 1 Demeure 0 Céleste = Paradis.

Le mot 47 sera 4 Arme 7 Gaie = Epigramme.

Le mot 89 sera 8 Fleur 9 Belle = Rose.

Maintenant que vous connaissez le procédé, il ne nous reste plus qu'à vous donner la table de rappel sans autre commentaire.

*
**

Table de Rappel

1. 1 Demeure.
2. 2 Nation.
3. 3 Mission.
4. 4 Arme.
5. 5 Lumière.
6. 6 Chose.
7. 7 Ecole.

8. 8 Fleur.

9. 9 Epoque.

10. 1 Demeure	0 céleste	Paradis.
11. 1 Demeure	1 tendre	Cythère.
12. 1 Demeure	2 noire	Tombeau.
13. 1 Demeure	3 mauvaise	Enfer.
14. 1 Demeure	4 ridicule	Niche.
15. 1 Demeure	5 lente	Coquille.
16. 1 Demeure	6 changeante	Auberge.
17. 1 Demeure	7 gaie	Château.
18. 1 Demeure	8 forte	Forteresse.
19. 1 Demeure	9 belle	Palais.
20. 2 Nation	0 céleste	Elus.
21. 2 Nation	1 tendre	Italiens.
22. 2 Nation	2 noire	Guinée.

23.	2 Nation 3 mauvaise	Anthropophages.
24.	2 Nation 4 ridicule	Pygmées.
25.	2 Nation 5 lente	Turcs.
26.	2 Nation 6 changeante	Bohémiens.
27.	2 Nation 7 gaie	Français.
28.	2 Nation 8 forte	Patagons.
29.	2 Nation 9 belle	Georgiens.
30.	3 Mission 0 céleste	Prédication.
31.	3 Mission 1 tendre	Billet doux.
32.	3 Mission 2 noire	Billet d'enterrement.
33.	3 Mission 3 mauvaise	Assassinat.
34.	3 Mission 4 ridicule	Poisson d'avril.
35.	3 Mission 5 lente	Congrès.
36.	3 Mission 6 changeante	Ambassade.
37.	3 Mission 7 gaie	Invitation.

38. 3 Mission 8 forte — Gouvernement.
39. 3 Mission 9 belle — Pacification.

40. 4 Arme 1 céleste — Foudre.
41. 4 Arme 2 tendre — Prière.
42. 4 Arme 0 noire — Stylet.
43. 4 Arme 3 mauvaise — Poison.
44. 4 Arme 4 ridicule — Manche à balai.
45. 4 Arme 5 lente — Torture.
46. 4 Arme 6 changeante — Lance.
47. 4 Arme 7 gaie — Epigramme.
48. 4 Arme 8 forte — Canon.
49. 4 Arme 9 belle — Epée.

50. 5 Lumière 0 céleste — Révélation.
51. 5 Lumière 1 tendre — Lune.
52. 5 Lumière 2 noire — Fumée.

Licence eden-2251-12075-4145222-12075-95714219-12358228 accordée le 18 mars 2020 à 4145222@12075.com

53. 5 Lumière 3 mauvaise — Incendie.
54. 5 Lumière 4 ridicule — Feu follet.
55. 5 Lumière 5 lente — Crépuscule.
56. 5 Lumière 6 changeante — Punch.
57. 5 Lumière 7 gaie — Lanterne magique.
58. 5 Lumière 8 forte — Projecteur.
59. 5 Lumière 9 belle — Soleil.

60. 6 Chose 0 céleste — Sacrement.
61. 6 Chose 1 tendre — Amour.
62. 6 Chose 2 noire — Encre.
63. 6 Chose 3 mauvaise — Malheur.
64. 6 Chose 4 ridicule — Grimace.
65. 6 Chose 5 lente — Espérance.
66. 6 Chose 6 changeante — Fortune.
67. 6 Chose 7 gaie — Plaisir.

68. $^{6}_{8}$ Chose forte	Levier.
69. $^{6}_{9}$ Chose belle	Vertu.
70. $^{7}_{0}$ Ecole céleste	Noviciat.
71. $^{7}_{1}$ Ecole tendre	Epicuriens.
72. $^{7}_{2}$ Ecole noire	Loge.
73. $^{7}_{3}$ Ecole mauvaise	Tripot.
74. $^{7}_{4}$ Ecole ridicule	Phalanstère.
75. $^{7}_{5}$ Ecole lente	Collège.
76. $^{7}_{6}$ Ecole changeante	Philosophie.
77. $^{7}_{7}$ Ecole gaie	Danse.
78. $^{7}_{8}$ Ecole forte	Gymnase.
79. $^{7}_{9}$ Ecole belle	Eloquence.
80. $^{8}_{0}$ Fleur céleste	Immortelle.
81. $^{8}_{1}$ Fleur tendre	Violette.
82. $^{8}_{2}$ Fleur noire.	Belle de nuit.
83. $^{8}_{3}$ Fleur mauvaise	Aconit.

84. Fleur[8] ridicule[4] — Pissenlit.
85. Fleur[8] lente[5] — Liseron.
86. Fleur[8] changeante[6] — Héliotrope.
87. Fleur[8] gaie[7] — Marguerite.
88. Fleur[8] forte[8] — Géranium.
89. Fleur[8] belle[9] — Rose.

90. Epoque[9] céleste[0] — Ere chrétienne.
91. Epoque[9] tendre[1] — Printemps.
92. Epoque[9] noire[2] — Chaos.
93. Epoque[9] mauvaise[3] — Révolution.
94. Epoque[9] ridicule[4] — Carnaval.
95. Epoque[9] lente[5] — Vieillesse.
96. Epoque[9] changeante[6] — Jeunesse.
97. Epoque[9] gaie[7] — Enfance.
98. Epoque[9] forte[8] — Virilité.
99. Epoque[9] belle[9] — Age d'or.

100. Sang.

La Table de rappel que vous venez de parcourir est formée par des associations d'idées. Nous vous en donnons une seconde, basée sur la sélection des sons; elle n'est pas plus difficile à retenir que la première.

Veuillez remarquer que :

1° Les mots qui la composent finissent par la même consonance, afin d'alléger le travail de la mémoire.

2° Elle comporte neuf mots monosyllabiques; les autres mots ont deux syllabes.

3° Chacune des consonnes prononcées représente un chiffre.

*
**

Table de rappel par sélection de sons

1. Ton.
2. Nom.
3. Mont.
4. Rond.
5. Lion.
6. Jonc.
7. Gond.
8. Fond.
9. Bond.

10. Tison.
11. Dindon.
12. Tignon.
13. Démon.
14. Tronc.
15. Talon.
16. Donjon.
17. Dagon.
18. Typhon.
19. Tampon.

20. Nation.
21. Newton.
22. Ninon.
23. Gnomon.
24. Néron.
25. Nez long.
26. Nageons.
27. Nigaud.
28. Niphons.
29. Nippons.

30. Maison
31. Mouton.
32. Mignon.
33. Maman.
34. Marron.
35. Melon.
36. Manchon.
37. Mâcon.
38. Méfions.
39. Maupeou.

40. Raison.
41. Redon.
42. Renom.
43. Ramons.
44. Ruraux.
45. Rollond.
46. Région.
47. Orgon.
48. Orphéon.
49. Harpon.

50. Leçon.
51. Laiton.
52. Linon.
53. Limon.
54. Larron.
55. Le long.
56. Légion.
57. Hélicon.
58. Alluvion.
59. Lapon.

60. Chanson.
61. Jeton.
62. Junon.
63. Chaumont.
64. Juron.
65. Jalon.
66. Changeons.
67. Choquons.
68. Chiffon.
69. Chapon.

70. Cassons.
71. Coton.
72. Canon.
73. Goémon.
74. Caron.

75. Colomb.
76. Cochon.
77. Cocon.
78. Gavion.
79. Coupon.

80. Façon.
81. Phaéton.
82. Fanion.
83. Fermons.
84. Front.

85. Filon.
86. Fanchon.
87. Faucon.
88. Vivons.
89. Faux bond.

90. Potion.
91. Ponton.
92. Poignon.
93. Poumon.
94. Perron.

95. Plomb.
96. Bouchon.
97. Bougon.
98. Bouffon.
99. Pompon.

100. Des cessions.

⁂

Comment se servir de la Table de rappel ?

Par le moyen d'analogies d'idées ou de sons, on attache à chacun des cent mots numérotés de la table une notion qui portera donc désormais un numéro d'ordre invariable.

Premier exemple.

Pour retenir la liste des 71 rois de France qui se sont succédé de Pharamond à Louis XVII, on attache leurs noms aux 71 premiers mots de la table de rappel.

Exécutons ce travail pour les dix premiers rois.

1. *Demeure — Pharamond.* Je trouve les analogies : demeure, *phare,* Pharamond.

2. *Nation — Clodion.* Entre nations, la guerre par la paix se *clôt*... Nation, clôt, Clodion.

3. *Mission — Mérovée.* Les missionnaires, pour prêcher l'Evangile, traversent les *mers.* Mission, mer, Mérovée.

4. *Arme — Childéric.* Arme, épée, bâton, *stick,* Childéric.

5. *Lumière — Clovis.* Lumière, en jouant sur les *flots,* tu nous ra*vis.* Lumière, flots, ravis, Clovis.

6. *Chose — Childebert.* Analogie plus difficile à trouver. Mais Childebert rimant avec Heudebert, nous rédigeons la formule : Chose fastidieuse qu'un régime, mais facilitée par les produits Heudebert. Chose, régime, Heudebert, Childebert.

7. *Ecole — Clotaire.* Ecole, triste boîte où l'on s'en*terre*.

8. *Fleur — Caribert.* Nous ne reculerons pas devant un piètre calembour : Les fleurs sont si nombreuses en Espagne qu'on les récolte à pleines charrettes. Ces charrettes sont des *cars ibères*.

9. *Epoque — Chilpéric.* Epoque périlleuse que celle où le tube digestif élabore mal ses sucs; car l'intestin privé de *chyle périt*. Encore un détestable jeu de mots, qui nous fera du moins retenir le nom de Chilpéric.

10. *Paradis — Clotaire II.* Le paradis est au ciel *non* sur *terre : Clotaire II.* Nous avons introduit dans cette formule la négation *non* pour indiquer qu'il s'agit de Clotaire II.

Dans cette liste, on peut joindre au nom des rois la date de leur avènement. A la formule : « Demeure, phare, Pharamond », ajoutons :

Quand le marin voit les feux du phare, il sent son cœur renaissant (4 2 0) : 420, avènement de Pharamond.

Deuxième exemple.

Il est aussi facile d'attacher autre chose à la table de rappel. Pourquoi ne pas y accrocher la liste alphabétique des départements ? Exécutons ce travail pour les trois premiers départements :

1. *Demeure* idéale est un appartement *sain* dans un joli *bourg*. Ain : Bourg.

2. *Nation*. Entre nations ennemies, éteindre les *haines*, c'est *lent*. Aisne : Laon.

3. *Mission*. Mission délicate ne se confie pas à fou *à lier*, qui se bat contre les *moulins* à vent. Allier : Moulins.

*
**

La Table de rappel ressemble à ces tables-gigognes, qui s'emboîtent l'une dans l'autre.

On l'utilise une première fois, en y attachant, par exemple, la liste des rois de France et quelques autres notions pour compléter la centaine.

Ces mots ainsi liés à la table de rappel formeront une nouvelle table. On aura donc :

1. Demeure.	101. Pharamond.
2. Nation.	102. Clodion.
3. Mission.	103. Mérovée.

A cette nouvelle table « Pharamond, Clodion, Mérovée », on peut attacher d'autres notions, qui se numéroteront 201, 202, 203... La table de rappel s'étend indéfiniment dans le sens horizontal, tandis que dans le sens vertical elle se limite à 100.

*
**

Sortons maintenant de la théorie pour examiner votre cas. Avez-vous intérêt à jongler avec la table de rappel ?

Si votre profession exige que vous reteniez de longues listes, employez ces tables sans hésitation.

Si non, n'en faites qu'un usage très modéré. Il ne vous coûtera pas beaucoup de l'apprendre; vous vous en servirez à l'occasion, ne serait-ce que comme jeu de société.

*
**

Premier exercice.

Apprenez la table « Demeure, Nation ». Commencez par retenir les neuf premiers substantifs

et les dix adjectifs. Quand vous les saurez, apprenez le reste de la table, dizaine par dizaine. Appliquez votre attention au lien logique des idées plutôt que de procéder par rabâchage.

Il faut qu'à l'appel d'un numéro vous trouviez instantanément le mot correspondant.

En y consacrant dix minutes par jour, ce travail ne vous demandera pas une semaine. Quand vous saurez suffisamment la table pour ne pas être obligé de recourir au livre, repassez-la à temps perdu au cours de vos diverses allées et venues.

Deuxième exercice.

Apprenez de la même manière la table « Ton, Nom, Mont ».

Troisième exercice.

Choisissez quelque beau poème de Victor Hugo que vous apprendrez par cœur. Pour retenir plus facilement la suite des strophes, vous lierez les premiers mots importants de chacune d'elles aux premiers mots de la table « Ton, Nom, Mont ».

Nous vous recommandons d'employer la table de rappel par sélection des sons pour les notions à retenir temporairement ; réservez la table « Demeure, Nation » à ce que vous voulez retenir pour toujours.

XIX

L'Imagination

L'imagination est une arme à deux tranchants. Livrée sans contrôle à sa fantaisie, elle déforme la réalité objective des choses : tantôt elle grossit démesurément les difficultés qui se rencontrent sur notre route, tantôt elle fait surgir devant nos yeux d'illusoires perspectives de succès. Maintenue par la raison dans un parfait équilibre, elle aiguillonne notre activité et lui ouvre de nouveaux champs d'exercice.

Elle a un rôle à jouer dans la conduite de notre vie; nous avons tous besoin de son concours.

Ne croyez pas que seuls s'en servent les littérateurs et les artistes. Aux savants épris d'exactitude, elle inspire les hypothèses ingénieuses qui les mènent à la découverte de la vérité. Les commerçants les plus positifs recourent à elle pour combiner l'adroite publicité nécessaire à la vente de leurs marchandises.

Même notre existence quotidienne exige, pour sortir de la banalité, une forte dose d'imagina-

tion. Vient-elle à manquer, vous n'êtes pas le dernier à vous en plaindre.

Pendant huit jours consécutifs, on vous a servi les mêmes plats, dont vous avez fini par vous dégoûter. Si l'on ne peut toujours varier le choix des aliments, on peut du moins varier leur cuisson et leur présentation. La cuisinière qui ignore l'art précieux de collectionner les recettes et de varier les menus manque d'imagination.

Votre ami choisit toujours la même couleur pour ses vêtements; il porte invariablement une cravate de même nuance. Vous n'observez jamais le moindre changement dans sa toilette. Vous le plaisantez à ce sujet : « Mon pauvre vieux, tu manques d'imagination. »

Et vous-même ? Peut-être êtes-vous de ceux qui soupirent avec mélancolie : « Je n'ai pas la cervelle sans cesse en ébullition. Que voulez-vous ? Je ne suis pas un imaginatif ! »

Pourquoi vous calomnier ? Vous ne manquez pas d'imagination. La preuve ? Il vous arrive de vous faire, comme on dit, des idées. Vous ne recevez pas au jour attendu une lettre de votre mère, de votre femme, de votre fils qui passent leurs vacances en montagne. Retard bien explicable; mais vous n'écoutez pas le langage apaisant de la raison. Votre cerveau bat la campagne : vous vous représentez vos chers absents

victimes de quelque terrible accident : tombés dans un ravin, heurtés par une auto, blessés dans une collision de trains. Vous vous affolez jusqu'à l'heure où le facteur vous remet enfin la missive si désirée. Qu'est-ce que cela, si ce n'est un mauvais tour que vous a joué votre imagination ?

Vous avez donc de l'imagination, mais vous ne savez pas l'employer méthodiquement dans un but pratique.

Ce chapitre vous apprendra à tirer le meilleur parti de votre imagination pour arriver au succès.

*
**

Pour se servir utilement d'un outil quelconque, il faut en connaître les possibilités et le maniement. Vous vous servirez mal de votre imagination, si vous ignorez sa nature et son genre d'activité.

Dans le langage courant, on lui accole l'épithète entièrement fausse de « créatrice ». L'imagination se contente de combiner dans un ordre nouveau des éléments préexistants, ce qui est déjà magnifique.

Regardez l'enfant qui s'amuse à dresser de petits édifices avec les pièces d'un jeu de construction. Il fait à son gré des tours, des maisons,

des gares, des églises. Les crée-t-il ? Nullement. Il dispose seulement à sa fantaisie les cubes, les colonnes, les arcades, les travées de bois, qui se trouvent dans sa boîte. Il varie ses modèles, mais les pièces restent toujours les mêmes.

Ainsi l'imagination travaille sur des données préexistantes, qu'elle agence à sa guise. Fait-elle du nouveau, les données préexistantes ne sont pas nouvelles; seul leur agencement est nouveau.

Mais qui fournit à l'imagination ces données, qu'elle combinera avec plus ou moins d'originalité selon l'exubérance de sa fantaisie ?

— La mémoire, la mémoire, où sont gravés les faits, les notions, les images qu'une observation attentive lui a présentés.

Plus les données sur quoi travaille l'imagination seront nombreuses, plus s'étendra sa capacité de faire œuvre féconde.

Ces données d'autre part formeront un arsenal plus ou moins riche, selon que l'esprit d'observation sera plus ou moins aigu et la mémoire plus ou moins fidèle.

Vous voyez combien il importe à quiconque veut réussir de développer au maximum sa mémoire et son esprit d'observation.

Nous n'avons pas inventé pour les besoins de notre cause cette théorie qui se base sur l'expérience.

Demandez à un nègre de la Guinée de décrire un paysage de neige et des étangs glacés. Il ne parviendra pas à imaginer des tableaux que ses yeux n'ont jamais contemplés.

Tirons un autre exemple d'une pièce de Victor Hugo. Parlant de la mort d'une jeune fille, il écrit:

Et comme en s'envolant l'oiseau courbe la branche,
Son âme avait brisé son corps.

Quel magnifique tableau ! dites-vous. Quelle splendeur d'imagination !

Dites plutôt : Quelle précision dans le trait ! Sur quels trésors d'observation s'appuyait l'imagination active du grand poète.

⁂

Lorsque vous faites appel à votre imagination, qu'il s'agisse de travail artistique ou de simple aménagement domestique, ne la laissez pas errer à l'aventure. Imposez-lui un effort méthodique; qu'elle passe en revue toutes les données qu'elle possède pour voir le parti qu'elle peut tirer de chacune d'elles.

Un avocat change de logement et se préoccupe de sa nouvelle installation. Il tient surtout à aménager agréablement son bureau où il passe de longues heures et reçoit ses clients. Tandis qu'il combine ses plans, son imagination s'agite; qu'il la surveille et la dirige. Qu'il procède avec ordre.

Qu'il examine la nouvelle pièce qui lui servira de bureau. Qu'il y rassemble par la pensée tous les agréments ; qu'il s'ingénie à la rendre confortable et pratique.

Que trouvera-t-il pour charmer les sens ? Les meubles flatteront la vue par leur beauté intrinsèque et par leur heureuse disposition. La tapisserie sera claire pour égayer par sa luminosité l'austérité du travail quotidien. D'épaisses tentures pendront devant les portes pour étouffer le bruit des pièces voisines, de celle des enfants surtout. A la belle saison, des fleurs qui garniront les vases, répandront un parfum discret. Les fauteuils seront moelleux, accueillants.

Que notre avocat n'oublie pas les commodités indispensables à un bureau tel que le sien. A son imagination d'en combiner l'agencement idéal. Il faut que dans son cabinet de travail il ait sous la main ses codes, ses revues juridiques, ses dossiers; il faut aussi que ses clients s'y sentent à l'aise. La bibliothèque sera placée de

tel côté; ici les classeurs; là un guéridon avec un cendrier : n'y a-t-il pas des plaideurs qui fument?

Autre exemple. Un distillateur entame une campagne publicitaire pour lancer une nouvelle liqueur. Qu'il ne laisse pas son imagination chercher à l'aventure des arguments pour allécher les acheteurs. Pour procéder avec méthode, il examinera une à une les différentes raisons qui peuvent déterminer à l'achat.

Avantages du produit : saveur délicieuse ; boisson très digestive; titre alcoolique peu élevé, ce qui permet d'en généraliser l'usage.

Fabrication : hors pair par une firme réputée; dans une région productrice d'eaux-de-vie.

Vente : dans tous les bons magasins d'alimentation; à un prix très bas pour un produit d'une qualité indiscutablement supérieure.

*
**

En tout temps, l'imagination est nécessaire. Elle doit aiguiser en vous la débrouillardise, qui est un des traits caractéristiques de notre tempérament national. Sans recourir au fameux

système D, de fâcheuse mémoire parce que trop souvent dénué de scrupule , le Français est l'homme des heureuses initiatives; il s'adapte aux conditions les moins favorables, se tire des mauvais pas et, grâce à son esprit inventif, utilise ce que des esprits moins souples traitent de rebut.

Examinez les petits problèmes quotidiens que vous êtes obligés de résoudre.

Il faut acheter au mieux et faire durer les objets à notre usage : vêtements, chapeaux, chaussures, linge, etc...

Glanez les recettes qui se rencontrent un peu partout : dans les journaux, les revues, les collections spéciales. Le plus souvent, ces recettes ne sont pas pratiques; mais n'en trouveriez-vous que trois d'excellentes sur cent, cela vous récompenserait bien de votre peine.

Efforcez-vous d'acquérir de l'adresse manuelle; apprenez à vous servir de vos doigts. Faites-vous enseigner par les personnes compétentes les tours de main, les trucs qui vous permettront d'entretenir ou de réparer les objets à votre usage. Regardez travailler des ouvriers, afin de pouvoir les imiter le cas échéant.

*
**

Premier exercice.

Sortez de vos tiroirs les vieilleries que vous y entassez et cherchez le moyen de les utiliser.

Passez en revue les objets ou bibelots d'un usage pratique ou agréable, que vous pourriez fabriquer avec cela.

Si vous poursuivez votre enquête avec méthode, vous serez étonné de ce qu'elle vous révélera.

Voici quelques exemples, à titre documentaire.

Un homme d'étude dont les travaux intellectuels n'étouffaient pas le goût du bricolage, avait de grands registres cartonnés, dont il avait déchiré les feuilles noircies d'écritures. Il en conserva les reliures, les réservant à toute fin utile. Or, il retrouva dans une armoire de grands morceaux de cretonne et de toile de Vichy à carreaux. Il imagina vite le moyen d'utiliser ces trésors que d'autres eussent méprisés. En peu de temps, il fit avec ces cartons et ces étoffes de magnifiques sous-mains, avec à l'intérieur des poches et un cordonnet pour retenir des feuilles de papier buvard.

Une maîtresse de maison a des morceaux de soiries différentes provenant de fauteuils qu'elle a fait couvrir de nouveau. Les étoffes restent fort belles malgré de petits trous par endroits.

Pour utiliser ces soieries, notre industrieuse maîtresse de maison coupe les étoffes en morceaux réguliers; elle les assemble en une sorte de mosaïque chatoyante, pour en faire une pittoresque couverture de lit.

Deuxième exercice.

Demandez à votre femme ce que l'on trouve actuellement sur le marché.

Avec ces ressources, combinez avec elle, pour une semaine, des menus où le même plat ne soit pas servi plus d'une fois.

Cet exercice fera travailler votre imagination. Il vous révélera les difficultés auxquelles se heurtent les malheureuses maîtresses de maison; vous vous montrerez dès lors plus indulgent à leur égard et vous n'oserez plus manifester votre mauvaise humeur quand les repas ne seront pas à votre goût.

Troisième exercice.

Supposez que l'on vous confie pour trois heures la garde de plusieurs enfants de huit à dix ans. Ils se trouvent par hypothèse dans une salle trop petite pour y courir ou s'y cacher; il n'y a

dans cette pièce ni livres ni jouets; et les enfants ne peuvent sortir parce qu'il pleut.

Imaginez les moyens de les amuser à tel point qu'ils perdent la notion du temps. Quels jeux variés combinerez-vous pour les divertir ?

Analyse d'arguments

VENTE D'AUTOS

Besoins des acheteurs :

— Puissance.
— Sécurité.
— Confort.
— Solidité.
— Elégance.
— Economie.

les *clients très jeunes* recherchent :

Puissance du moteur.
Elégance de la ligne.

les *hommes d'affaires :*

Sécurité.
Confort.
Elégance.

le *client moyen* (la majorité) :

Solidité :
valeur à la revente.
tous terrains.

Sécurité :
Famille.

Economie :
de carburant.
d'impôts.
d'assurance.

Analyse d'arguments

ACHAT D'OBJET D'USAGE COURANT	CHOIX D'UNE PROFESSION
Qualités :	*Aptitudes* ou *vocation.*
Techniques (fabrication).	*Agrément* du travail exigé.
Pratiques (usage).	*Inconvénients.*
Présentation.	*Avantages* matériels. moraux.
Prix de vente.	*Promotion possible.*

XX

L'Art de se rendre sympathique

Un écrivain célèbre a dit : « Si vous n'êtes pas aimé, c'est que vous n'aimez pas. » A ceux qui se plaignent de ne pas attirer la sympathie, nous répondrons : « C'est que vous ne donnez pas la vôtre. » L'infaillible moyen de gagner les cœurs se résume en une seule maxime : sortir de soi-même.

Etouffez vos préoccupations égoïstes pour penser au prochain, vous exercerez sur lui cette attraction mystérieuse que certains auteurs modernes appellent le *magnétisme* personnel.

*
**

Examinons les principales maladresses qui repoussent à coup sûr la sympathie. Afin de rendre cette étude moins monotone, nous procéderons par tableaux qui nous représenteront des exemples vécus.

Un monsieur assiste à une réunion mondaine fort brillante, à la quelle il désirait beaucoup être convié. Tout fier d'y paraître et se proposant

de s'y montrer à son avantage, il se gonfle de son importance.

Son attitude trahit la haute estime en laquelle il se tient. Des signes révélateurs indiquent sa fatuité : il bombe un peu trop le torse ; ses gestes manquent de grâce simple; sa démarche a quelque chose de compassé et de solennel qui évoque l'image d'un pontife présentant une relique sainte à la vénération des fidèles.

Il ouvre les yeux sur le décor somptueux des salons où se presse la plus haute société de la ville; mais en voit-il les splendeurs ? Il accorde trop d'attention à sa propre excellence pour s'intéresser aux personnalités de premier plan qui l'entourent et qu'il tenait tant à coudoyer; il ne les remarque que pour relever leurs noms et se faire un titre de gloire de les avoir rencontrées.

Il cherche à lier conversation avec les invités les plus en vue, mais il ne leur parle guère que de lui-même. Il se raconte; il se montre intarissable sur ses occupations, ses talents, sa valeur; il ne cesse de se vanter d'une façon d'autant plus irritante qu'elle se camoufle sous une hypocrite modestie. Pas la moindre allusion aux mérites de ses interlocuteurs, mérites qui dépassent de beaucoup les siens : ne cause-t-il pas avec des artistes et des littérateurs dont la célé-

brité a consacré le génie, avec des officiers qui pendant la guerre ont sauvé l'honneur du drapeau, avec des femmes de grand cœur qui mettent leur fortune et leur temps au service des œuvres patriotiques et sociales ?

Un perpétuel sourire entrouvre ses lèvres, mais il n'a rien de cordial. On y sent percer tour à tour une ridicule admiration de soi et une condescendance quelque peu méprisante.

Ce monsieur se rendra-t-il sympathique ? Quelles maladresses a-t-il commises ?

Il n'a pensé qu'à se faire valoir et ne s'est pas intéressé aux autres.

Il n'a parlé que de lui; il n'a su ni parler à ses interlocuteurs d'eux-mêmes ni les faire parler.

Il n'a pas eu cette cordialité qu'il aurait dû manifester selon les cas avec une franche simplicité ou un respect plus ou moins accentué.

Au total trois maladresses, disons plutôt : trois fautes, qui jaillissent d'une source commune, l'égoïsme.

— Incivilité, conclurez-vous.

Notre jugement sera plus sévère : manque de vertu. Il faut une certaine dose de renoncement pour se rendre sympathique. Or, la vertu s'ac-

quiert moins facilement que les usages mondains.

Le directeur d'une entreprise très importante reçoit ses nombreux employés dans son bureau. Il se compose pour la circonstance une figure impassible : qu'il donne un ordre, adresse une réprimande ou constate la réussite d'un travail, sa physionomie reste la même. Le sourire n'adoucit jamais la rigidité de son visage qui semble taillé dans la pierre.

Il ne s'occupe que de son affaire; en dehors d'elle et de ses intérêts privés, rien ne compte. Il considère ses employés comme les pièces d'une immense machine dont il manœuvre les commandes. Il ne leur accorde même pas les soins qu'un mécanicien ne refuse pas à ses appareils. Le mécanicien ne graisse-t-il pas les rouages ? Notre directeur estime ce soin superflu.

Il oublie que ses employés sont des hommes comme lui et que, collaborant à la même œuvre, ils ont avec lui des intérêts communs. De ces hommes il ignore tout, parce qu'il n'en désire rien savoir. Il ne remarque ni leur mauvaise mine, ni leur air joyeux, ni leurs préoccupations quand ils l'abordent. Jamais il ne leur fait d'allusion à ce qui les touche personnellement.

Ajoutons que d'une probité scrupuleuse, il donne à chacun son dû, rien de plus.

Ce directeur est-il aimé de son personnel ? On lui rend la monnaie de sa pièce : totale indifférence. Pas de rancune, parce qu'il sauvegarde la justice ; pas de sympathie, parce qu'il ne sait pas la gagner.

Quelles maladresses remarquez-vous dans sa conduite ?

Il ne porte aucun intérêt à ses hommes, qui de leur côté se désintéressent de lui. Encore un qui ne sort pas de sa coquille d'égoïsme.

Un très gros propriétaire a confié ses terres à des fermiers dont il suit activement les travaux. De la ville où il habite il vient surveiller ses cultures, et il passe la belle saison dans sa maison de campagne. Dans le village tout le monde le connaît, mais il ne connaît personne. A peine adresse-t-il à ceux qu'il rencontre un petit salut protecteur. Jamais il n'a fait une visite; jamais il ne s'est arrêté sur le seuil d'une porte pour causer un moment; jamais il n'a parlé aux paysans de leurs récoltes, de leurs travaux, de leur famille; jamais il n'a serré une main.

Comment se rendrait-il sympathique en agissant ainsi ?

Par dévouement patriotique, un homme consacre ses jours de repos à un groupement de jeunesse. Il s'occupe d'adolescents qu'il entraîne à des exercices sportifs. Il leur donne une éducation physique excellente, mais du reste il n'a cure. Ce que pensent ces garçons, ce qu'ils sentent, ce qui s'agite dans leur cerveau et dans leur cœur le laisse froid. Il ne voit que leurs muscles, leur cage thoracique, leur agilité; il ne s'inquiète pas de l'élément moral.

Jamais il n'entame avec eux de conversation particulière plus intime. Ces adolescents entreraient pourtant volontiers dans la voie des confidences; ils ont besoin de se confier, de se sentir compris et soutenus; ils lui parleraient d'autant plus facilement qu'ils admirent sa valeur sportive. Pour lui il se dérobe : il s'intéresse à la gymnastique; il ne s'intéresse pas au gymnaste.

Résultat : il sera tenu pour un as par ses garçons; il n'en sera pas aimé, comme il aurait pu l'être, comme il devrait l'être.

Aucun des personnages que je vous ai cités en exemple ne s'est concilié la sympathie de son prochain, parce qu'aucun, oubliant ses préoccupations égoïstes, ne lui a porté un intérêt cordial.

*
**

Voulez-vous vous faire des amis ? Commencez par vous intéresser sincèrement aux autres. C'est le principe fondamental, d'où découlent logiquement les règles pratiques auxquelles doit se conformer quiconque veut se concilier la bienveillance d'autrui.

Vous intéresser aux autres ! En avez-vous l'habitude ? Examinez-vous sans complaisance sur ce point. Vous reconnaîtrez sans doute qu'à ces *autres,* sauf exception, vous ne pensez guère. Pourtant tout être humain, si modeste soit-il, porte en soi de quoi retenir votre attention. Le garçon qui se livre à des jeux bruyants et la fillette qui s'amuse à la poupée, formeront la société de demain; d'eux dépendent les destinées de notre pays. Le vieillard qui a vécu longtemps possède une expérience précieuse. Le paysan courbé sur la terre, l'ouvrier dans son usine, l'artisan dans son atelier nous fournissent les moyens d'entretenir notre vie. Comment ne pas vous pencher avec une curiosité cordiale sur ce qui vous touche de si près ?

Quand vous vous intéresserez sincèrement aux autres, l'intérêt que vous leur porterez se manifestera spontanément de la façon suivante.

Premièrement. Vous ne traiterez plus votre prochain en quantité négligeable ; vous comprendrez qu'il a, lui aussi, son importance.

Or, son importance il la connaît bien; il en est si pleinement convaincu qu'il souhaite pardessus tout la voir admise et reconnue de tous. C'est peut-être le désir le plus ardent qui se cache au fond du cœur humain.

Laissez voir à quelqu'un que vous le tenez pour peu de chose, vous l'atteindrez douloureusement au plus intime de son être. Les jours passeront sans cicatriser la blessure que vous avez faite à sa dignité; il vous gardera longtemps des sentiments d'antipathie, voire d'hostilité. Faites-lui au contraire délicatement sentir que vous êtes persuadé de son importance, vous gagnerez aussitôt son affectueuse confiance.

Tentez l'expérience auprès d'un enfant. Abordez-le gentiment ; prodiguez-lui les caresses banales que l'on donne aux petits; traitez-le avec la condescendance de l'homme mûr pour le bébé : il ne s'en étonnera pas ni ne s'en formalisera. Il croquera les bonbons que vous lui offrirez; mais il vous confondra dans son cœur avec le commun de ces grandes personnes dont la gravité l'ennuie.

Changez d'attitude ; mettez-vous pour ainsi dire sur le même pied que lui. Parlez-lui de ses

devoirs de classe et de ses récréations; mêlez-vous à ses jeux en y prenant plaisir; agissez avec lui en camarade qui partage ses préoccupations et ses goûts. L'effet sera magique; vous aurez conquis l'amitié du gamin.

En faisant sentir à ce gosse qu'il comptait pour beaucoup dans votre esprit, vous avez gagné sa sympathie. Agissez ainsi avec tout le monde et vous serez universellement aimé.

Deuxièmement. Quand vous vous intéresserez sincèrement aux autres, vous les aborderez d'un air gracieux. Vous ne les approcherez pas avec une mine renfrognée pour la raison très simple que vous éprouverez une réel plaisir à les rencontrer.

Peut-on imaginer impression plus pénible pour un visiteur que de constater l'ennui causé par sa présence ? N'est-ce pas grave injure que de le lui montrer ? Au contraire, le recevoir le sourire aux lèvres, lui manifester de la joie de se trouver auprès de lui, c'est le plus délicat des procédés. C'est le plus efficace aussi, car il gagne infailliblement les cœurs.

Un psychologue américain raconte que n'ayant jamais entendu Maurice Chevalier au music-hall, il ne s'expliquait pas sa prodigieuse popularité. L'artiste fit une tournée aux Etats-Unis

et le psychologue voulut le voir. Dès que Chevalier eut paru sur la scène, l'américain découvrit la raison de ses succès : le légendaire sourire du célèbre chanteur conquérait d'emblée la salle entière.

Troisièmement. Quand vous vous intéresserez sincèrement à votre prochain, vous retiendrez ce qui le touche.

Nous oublions vite les personnes qui nous laissent indifférents; nous gardons un souvenir fidèle de celles pour qui nous éprouvons de l'amitié. Cette fidélité touche ceux qui en sont l'objet, de même que l'oubli les blesse.

La Comtesse de X, dont la mémoire reste chère à ceux qui la connurent, portait un des noms les plus brillants de l'armorial français, un nom historique. Trop grande dame pour en tirer vanité, elle possédait cette noble simplicité qui caractérise l'aristocratie authentique. Or, une personnalité que ses fonctions mettaient en relation épistolaire avec elle, se trompait toujours sur son titre; elle lui adressait ses lettres tantôt à la Baronne de X, tantôt à la Marquise de X. La Comtesse avait trop d'esprit pour s'en formaliser; elle se contentait d'en sourire avec

une nuance d'agacement toutefois. « Qu'il envoie donc ses lettres à Madame de X », disait-elle.

Rien de plus irritant que de voir nos interlocuteurs ignorer notre nom et nos qualités. Le mot du vocabulaire que tout homme préfère, c'est, au dire de Dale Carnegie, son propre nom.

Les anciens avaient observé ce détail psychologique. Lorsque les patriciens de la Rome antique recevaient la foule de leurs clients, ils se faisaient assister par un employé qui leur soufflait à l'oreille le nom des visiteurs. Ils évitaient ainsi les oublis et les erreurs.

N'oubliez donc plus les noms de ceux dont vous désirez gagner la sympathie; retenez même leur prénom, si possible, et les anniversaires qui leur sont chers : cela fera merveille.

Quatrièmement. Quand vous vous intéresserez sincèrement aux autres, vous ne vous laisserez plus aller dans vos causeries à parler exclusivement de ce qui vous concerne. Vous ferez rouler la conversation sur les sujets qui plaisent à vos interlocuteurs et vous les amènerez à parler d'eux-mêmes.

Si vous vous comportez ainsi, ils éprouveront le plus vif plaisir à vous rencontrer; ils chanteront vos louanges et s'attacheront à vous. Vous n'aurez d'ailleurs pas de peine à entretenir la

conversation; vos interlocuteurs s'en chargeront : on parle d'abondance quand on parle de soi.

Ne vous imaginez pas que cette conduite vous imposera des sacrifices. Dans ces causeries où vous entendrez les autres se raconter eux-mêmes, vous trouverez de quoi satisfaire votre curiosité. Vous en profiterez pour accroître votre expérience psychologique.

L'art de gagner les cœurs se résume donc en un principe fondamental, d'où découlent quatre règles. Leur importance est si grande que nous tenons à vous les remettre sous les yeux sous forme de tableau :

Principe fondamental : Intéressez-vous sincèrement aux autres.

1re Règle : Reconnaissez et faites-leur sentir leur importance.

2e Règle : Abordez-les d'un air souriant.

3e Règle : Retenez leurs nom et prénom.

4e Règle : Parlez-leur de ce qui leur plaît et faites-les parler d'eux-mêmes.

*
**

Puisqu'il est si simple et très utile de se concilier la sympathie du prochain, ne tardez pas à le faire. Pour vous y entraîner, pratiquez dès aujourd'hui les exercices suivants.

Premier exercice, qui consistera en un retour sur vous-même. Examinez-vous sur vos rapports avec autrui.

Pratiquez-vous d'instinct les règles que nous vous avons données dans les pages précédentes ? Ne vous arrive-t-il pas assez souvent de les violer ?

Quelles erreurs commettez-vous le plus fréquemment ?

Ne vous désintéressez-vous pas trop des autres ?

Reconnaissez-vous leur importance et leur montrez-vous délicatement que vous l'appréciez ?... Même quand il s'agit de personnes modestes, de vos inférieurs, d'enfants ?

Les accueillez-vous avec un sourire loyal et bienveillant, même lorsque vous vous sentez indisposé, ou que de graves préoccupations tendent à vous concentrer sur vous-même ?

N'oubliez-vous pas trop facilement les nom et prénom de ceux avec qui vous entretenez des relations ?

N'avez-vous pas l'habitude d'accaparer la conversation et d'y parler surtout de vous ?

Relevez vos fautes les plus habituelles et prenez la résolution de les éviter désormais.

Deuxième exercice.

Aujourd'hui et les jours suivants, vous vous appliquerez à conserver le sourire. Dès que vous aborderez ou que vous accueillerez quelqu'un, faites-lui bon visage. Qu'à son approche votre figure s'illumine, comme si sa rencontre était pour vous une fête. Cette amicale bienveillance le mettra sûrement en joie.

Qu'il sente bien l'importance que vous attachez à sa personne et à sa visite.

Si vous êtes fatigué, préoccupé, triste, efforcez-vous de n'en rien laisser paraître. Excitez en vous des sentiments de cordialité sincère. Vos efforts recevront une double récompense : ils vous rendront sympathique et vous distrairont un moment de vos peines.

Continuez cet exercice jusqu'à ce que vous ayez acclimaté le sourire sur vos lèvres.

Troisième exercice.

Préparez-vous à vous entretenir avec telles personnes que vous rencontrerez probablement ces jours-ci ou dont la visite se prévoit prochaine.

Quelles sont ces personnes ? Quels sont leur âge, leur profession, leurs goûts, leur situation de famille ? Voyez dès maintenant ce que vous pourrez leur dire, les nouvelles que vous leur demanderez, les sujets sur quoi vous les amènerez à parler.

Quand ils auront entamé la conversation où vous les aurez entraînés, écoutez-les avec une attention soutenue. Que votre attitude manifeste le plaisir que vous avez à les entendre. Ne pas prêter l'oreille à un interlocuteur, n'est-ce pas le traiter, en un langage muet mais éloquent, d'importun et de « raseur » ?

Ecoutez avec la même attention cordiale les vieillards qui racontent toujours la même histoire. Vous la connaissez déjà, qu'importe ? Vous leur procurerez une telle joie en leur fournissant un auditoire bienveillant !

Vous connaissez sans doute l'histoire du vieux général qui évoquait sans cesse devant un jeune homme ses souvenirs de l'épopée impériale. Pour les avoir souvent entendus, le jeune homme les savait par cœur; mais il ne manifestait ni impatience ni ironie à les écouter encore. Le général se rendait parfaitement compte qu'il se répétait; il ne pouvait s'en empêcher, tant ce passé glorieux lui tenait à cœur. En mourant, il

laissa une somme importante à son jeune ami. Le testament mentionnait que ce legs était une preuve de reconnaissance pour une attention si respectueusement bienveillante.

Quatrième exercice.

Cherchez si vous savez les nom et prénom des personnes avec qui vous vous trouvez en relation.

Si votre mémoire s'avère trop infidèle, dressez-en une liste. Vous y ajouterez les dates des fêtes à souhaiter et des anniversaires à célébrer.

Vous vous appliquerez dès aujourd'hui à montrer à vos interlocuteurs que vous n'ignorez pas ces détails.

Si vous recevez un père ou une mère de famille, demandez-leur des nouvelles de leurs enfants en les appelant par leur prénom.

Nous avons connu un cardinal qui mourut fort âgé. Plus qu'octogénaire, il interrogeait aimablement ses visiteurs sur leurs enfants, dont il connaissait exactement les prénoms. Il connaissait leur âge, leur caractère, leur situation; il parlait d'eux avec tant de précision que ses visiteurs s'émerveillaient. Cette étonnante mémoire jointe à tant de cordialité lui avait valu une immense popularité.

Cinquième exercice.

Observez ce qui se passe autour de vous. Examinez les procédés dont les hommes usent les uns à l'égard des autres. Relevez silencieusement leurs erreurs et leur adresse dans leurs rapports avec le prochain.

Vous aurez ainsi sous les yeux des exemples vivants de ce que vous devez éviter et de ce que vous devez faire.

Vous pourrez varier cet exercice en lisant les vies des hommes célèbres, surtout de ceux qui ont exercé une influence considérable sur leurs contemporains. Etudiez, par exemple, la psychologie de Napoléon : d'où lui venait son prestige ? Comment s'y prenait-il pour inspirer à ses grognards un dévouement sans borne ?

En terminant ces pages, nous vous recommandons vivement la lecture d'un volume dont nous nous sommes inspiré en composant ce chapitre : *Comment se faire des amis,* de Dale Carnegie. Ce livre, dont la traduction française a paru chez Hachette, vous intéressera et, nous n'en doutons pas, vous rendra de réels services.

XXI

Comment manier les Hommes

A moins d'être naufragés dans une île déserte, comme Robinson, nous entretenons des relations nécessaires avec les hommes qui nous entourent. Nous avons besoin des services des uns; notre devoir ou notre intérêt nous commandent de diriger certains autres. Il vous faut donc apprendre à amener le prochain à entrer dans vos vues.

Votre réussite dans la vie dépend, dans une large part, des concours qui vous saurez obtenir.

Ce chapitre résume en cinq règles simples et pratiques l'art d'influencer autrui.

*
**

Première règle. Commencez par observer.

Si vous ne connaissez pas le terrain où vous devez évoluer, vous manœuvrez maladroitement.

Votre premier soin consistera donc à étudier attentivement la personne que vous désirez influencer.

A-t-elle un tempérament actif ou indolent, hésitant ou résolu, gai ou morose ?

Quelles sont ses qualités ? Générosité, serviabilité, franchise, énergie, sensibilité ?

A-t-elle quelque intérêt qui, en ce qui vous concerne, peut la pousser à agir de telle façon plutôt que de telle autre ?

Quelles sont ses habitudes ? A quelles heures reçoit-elle volontiers ses visiteurs ? A quels moments de la journée risque-t-on de la déranger et par suite de la mettre en mauvaise humeur ?

La connaissance de ces particularités et d'autres analogues vous permettra d'aborder votre interlocuteur avec le maximum de chance. Vous irez le trouver à l'heure qui vous convient le mieux; vous vous servirez des arguments les plus propres à le convaincre; vous ferez vibrer ses cordes les plus sensibles.

Je suppose que vous désiriez recommander un jeune protégé à un gros industriel de vos amis. Cet important personnage ne dispose pas d'une seconde de huit heures du matin à six heures du soir. Dans son usine, son temps se partage entre son courrier, les ordres à donner et les visites des clients. Il ne s'accorde que soixante minutes pour son repas de midi. En revanche, la journée terminée, il prend du repos : le chef affairé et impérieux redevient l'homme

du monde abordable et souriant. N'allez pas frapper à sa porte, lorsqu'il avale précipitamment son déjeuner; vous seriez reçu avec une froideur polie, et votre requête, présentée au mauvais moment, serait mal accueillie. Arrangez-vous pour le rencontrer le soir au café où il se rend après sa sortie du bureau, ou chez lui; il vous écoutera de l'air le plus aimable et se montrera sans doute enchanté de vous faire plaisir.

Deuxième règle. Mettez-vous à la place de votre interlocuteur.

Vous avez un service à demander ou un reproche à faire; comment procéderez-vous ?

Ne vous lancez pas à l'aveugle sous le coup de votre première émotion. Entrez, pour ainsi dire, dans la peau de celui avec qui vous allez vous entretenir.

Quelles réactions vos paroles provoqueront-elles en lui ? Quels sentiments éveilleront-elles ? Pour peu que vous ayez de la psychologie, il vous est facile de le prévoir. Réfléchissez donc avant d'intervenir; si vous le faisiez mal à propos, vous obtiendriez des résultats désastreux.

Vous voudriez avoir le concours financier d'un homme d'affaires important, attaché à son ar-

Licence eden-2251-12075-4145222-12075-95714219-12358228 accordée
le 18 mars 2020 à 4145222@12075.com

gent au point de se refuser le luxe habituel aux personnes de son milieu. Mettez-vous à sa place; efforcez-vous de penser comme il pense. N'employez pas avec lui des arguments de sensibilité ou de gloriole, qui resteraient sans effet. Représentez-lui la valeur exceptionnelle de l'opération que vous lui proposez : rendement considérable sans aucun risque; placement hors pair; riches perspectives d'avenir.

Le tapage d'enfants jouant à vos côtés vous incommode. N'allez pas leur faire en trois points un discours sur la sagesse, qu'ils n'écouteront pas. Rappelez-vous la mentalité que vous aviez à leur âge; des garçons ont besoin de se démener, de courir, de crier. Ne trouvez-vous pas plus adroit de leur dire : « Comme vous êtes mal à l'aise dans cette pièce pour vous en donner à cœur-joie. Allez donc vous amuser dans le jardin. » Mêlez-vous un instant à leurs ébats et, quand leurs jeux battront leur plein, retournez à vos occupations paisibles. Vous aurez obtenu d'eux ce que vous vouliez tout en gagnant leur sympathie.

Troisième règle. Disposez vos interlocuteurs à la bienveillance.

Rien de plus facile; un compliment discret suffit.

Nous ne vous recommandons pas d'employer la flatterie, procédé vil et de psychologie vulgaire. Basée sur le mensonge, elle déshonore celui qui en fait usage et ne réussit d'ailleurs qu'auprès des médiocres. L'homme intelligent, qui connaît ses limites, ne se laisse pas prendre à une flatterie grossière; il s'en irrite au contraire comme d'une insulte.

Mais compliment discret n'équivaut pas à flatterie, lorsqu'il est mérité et présenté sans affectation.

Il ne se rencontre personne chez qui vous ne trouverez quelque chose à louer sincèrement : son amabilité, ses charmes physiques, ses qualités morales, la valeur réelle de ses travaux, l'agrément de sa maison, le goût qui préside à la décoration de son salon, la beauté de son mobilier, etc...

Tirez avec tact matière à louange de ce que vous aurez observé. Les résultats vous étonneront.

Pour se faire servir plus rapidement par un postier d'allure peu avenante, Dale Carnegie le félicita de ses cheveux abondants et forts beaux. Effet immédiat : l'employé répondit par un sourire radieux et rendit avec empressement tous les services désirés.

Une petite attention délicate peut aussi concilier la bienveillance.

Un chef d'entreprise qui entretient des relations commerciales dans le monde entier donnera par exemple des timbres étrangers à un client philatéliste, dont il désire obtenir des commandes plus nombreuses.

Quatrième règle. Pas de reproches violents ni d'ordres brutaux.

Mettez-vous à la place de votre prochain. Que feriez-vous si vous receviez des réprimandes acrimonieuses et des ordres donnés sur un ton cassant? Les premières blesseraient cruellement votre orgueil ; les seconds heurteraient votre goût d'indépendance et même le sens de votre dignité.

Ne traitez pas autrui comme vous ne voudriez pas être traité.

On fait accepter sans peine les reproches justifiés, quand on s'y prend d'une façon cordiale et humaine.

Débutez par un préambule gracieux qui mettra de l'huile dans les rouages. Commencez par relever les mérites de votre interlocuteur, si minimes qu'ils vous paraissent. Ce premier contact le disposera à écouter le reste. Vous ajou-

terez que vous voudriez le voir étendre ses mérites sur tel ou tel point où son activité s'avère moins heureuse.

N'hésitez pas d'ailleurs, pour atténuer sa blessure d'amour-propre, à reconnaître vos propres déficiences. Il n'aura ainsi aucune raison de vous garder rancune. Cette petite confession donnera à votre conversation une allure de franchise et de cordialité du meilleur effet.

Faites remarquer indirectement les erreurs et les fautes que vous devez signaler. Vous atténuerez par ce moyen la dureté du coup que vous allez porter.

On raconte qu'un ingénieur américain rencontra dans son usine où il était interdit de fumer, un ouvrier avec une cigarette allumée à la bouche. Cet ouvrier, travailleur habile, passait pour avoir l'esprit frondeur. L'ingénieur se garda de parler haut; il aborda son homme avec le sourire et lui tendit son étui à cigares : « Venez avec moi dans la cour, lui dit-il ; nous fumerons ensemble en causant un moment. » L'ouvrier trouva qu'il avait un chic patron et évita désormais de lui désobéir.

Plus la réprimande doit être pénible à votre interlocuteur, plus vous emploierez d'ingéniosité pour la lui faire accepter sans irritation. S'il cherche quelques excuses pour expliquer sa con-

duite, écoutez-les avec bienveillance, tout en maintenant fermement votre point de vue. Vous lui accorderez ainsi une minime satisfaction d'amour-propre, qui lui rendra sa confusion plus acceptable.

Quand vos reproches auront été suivis d'un amendement, hâtez-vous de le reconnaître. La justice n'impose pas moins les félicitations que les réprimandes; c'est excellente politique que d'encourager la bonne volonté.

Ordonnez le moins possible; suggérez plutôt.

Laissez volontiers à vos subordonnés le mérite des initiatives que vous leur avez inspirées.

Cinquième règle. Jamais de discussions !

Eussiez-vous mille fois raison, évitez-les à tout prix. Elles n'aboutissent à rien : celui qui se trompe s'y attache à son sens avec une obstination accrue. Celui qui se trouve dans le vrai risque de se mettre dans son tort en y employant des termes blessants.

Laissez donc parler librement votre interlocuteur. Quand il aura déchargé sa bile, ou il jugera plus sainement les choses, ou il ne changera pas son point de vue. Dans les deux cas, vous vous en tirerez pour le mieux : dans le premier, votre adversaire se sera rangé à votre

opinion; dans le second, vous aurez évité de vous échauffer en pure perte.

Utile à tous, l'art de manier les hommes est particulièrement nécessaire à ceux qui possèdent l'autorité.

Or, quelle que soit notre situation, nous avons presque tous une supériorité ou des qualités qui nous imposent le devoir d'exercer une bonne influence autour de nous. Un père de famille a des enfants à former; un petit artisan a des ouvriers sous ses ordres; un collégien, dont les camarades subissent l'ascendant, devient leur entraîneur.

Un vrai chef ne se contente pas de se faire obéir; il doit se faire aimer.

Il se fait obéir par la force tranquille de son énergie et sa maîtrise de soi. Il se fait aimer par les procédés que nous avons exposés dans ce chapitre et dans le précédent.

Qu'un chef donne des ordres nets, précis, catégoriques, c'est son rôle. Il faut en outre qu'il inspire à son entourage l'amour du devoir. Il faut qu'il soit un excitateur d'enthousiasme. La tâche accomplie par contrainte ne vaut jamais celle qu'exécute l'élan du cœur.

Un vrai chef ne se borne pas à commander, il *élève* dans le sens étymologique de ce mot. Il se penche sur les plus faibles de ses subordonnés

pour les améliorer et les hausser à une valeur plus grande. Qui ne le comprend pas n'a pas encore entrevu l'idéal magnifique du Chef.

⁂

Premier exercice.

Examinez-vous sur vos rapports avec le prochain. Savez-vous l'amener habilement à entrer dans vos vues ?

Avez-vous l'habitude de vous mettre à la place de vos interlocuteurs, lorsque vous avez quelque service à leur demander ou quelque réprimande à leur faire ?

Vous échappe-t-il des paroles dures ou violentes quand vous adressez des reproches et donnez des ordres ?

Deuxième exercice.

Savez-vous éviter sagement les discussions ?

Cherchez parmi les règles ci-dessus celles que vous avez le plus besoin d'observer.

Suivez dès aujourd'hui les conseils contenus dans ce chapitre. Cherchez, en employant nos procédés, à obtenir quelque chose d'une personne de votre entourage.

Demandez, par exemple, à votre femme de ménage de nettoyer à fond les rayons de votre bibliothèque, travail qui ne s'effectue pas tous les jours.

Choisissez le meilleur moment pour lui parler. N'allez pas la déranger quand elle surveille un rôti au four ou une omelette dans la poêle. Félicitez-la de la propreté qu'elle entretient dans votre appartement; que ce compliment l'encourage à épousseter avec soin vos livres qui, malgré sa vigilance, se couvrent de poussière.

Si vous avez quelque observation à faire à quelqu'un de votre famille, ne remettez pas cette corvée à demain. Exécutez-la sans tarder; mais tracez-vous à l'avance votre ligne de conduite en vous conformant aux règles que nous vous avons exposées.

Troisième exercice.

Vous vous êtes déjà entraîné à l'esprit d'observation. Appliquez-le à étudier telle et telle personne que vous connaissez bien. Cherchez quels arguments il conviendrait d'employer avec ces personnes pour obtenir éventuellement leur concours à telle ou telle affaire.

XXII

Le Repos

Tout travail doit être coupé par des repos, le travail intellectuel plus que tout autre. Nos forces musculaires, nerveuses, cérébrales, ont des limites que l'on ne dépasse pas impunément.

Si tous reconnaissent le besoin d'une détente que nous impose la nature, beaucoup ne savent pas se détendre complètement et d'une manière vraiment réparatrice.

Pour vous maintenir en forme, il faut vous accorder le sommeil suffisant et vous ménager pendant le jour des moments de récréation. Faute de quoi vous ruinerez votre santé, ce qui vous rendra le travail sérieux impossible.

*
**

Dans le chapitre où nous traitons de la dispersion mentale, nous vous avons prescrit des exercices de concentration, destinés à augmenter votre puissance d'attention. Nous allons vous indiquer maintenant des exercices de déconcentration, qui rendront vos repos plus profitables.

Pour être bien compris et par suite correctement exécuté, le premier de ces exercices demande des explications préliminaires.

Avez-vous jamais regardé une route qui s'étend en ligne droite à perte de vue : une voie ferrée par exemple, qui sur une longueur de plusieurs kilomètres se dirige en ligne droite vers l'horizon ? Vous avez observé que les deux bords de la route et les deux rails semblent se rapprocher de plus en plus et se rejoindre dans le lointain. Voilà pourquoi les règles de la perspective exigent que dans un dessin les lignes parallèles viennent aboutir à un même point, appelé « point de fuite ». Rendez-vous compte de ce principe de perspective en examinant son application sur un tableau représentant un paysage.

Ceci dit, voici comment vous exécuterez cet exercice de déconcentration.

Asseyez-vous commodément dans un fauteuil confortable de manière à vous sentir bien à l'aise. Fermez les yeux et représentez-vous mentalement deux lignes parallèles se rejoignant en un point de fuite aussi éloigné que possible. Suivez ces lignes jusqu'au terme de leur jonction. Il faut opérer ce travail en l'espace de six à sept secondes.

Vous éprouverez peut-être quelque peine à vous représenter ces deux lignes jusqu'à leur point de rencontre. Que cette légère difficulté ne vous décourage pas; avec un peu de patience vous finirez par réussir.

Quand vous aurez pris l'habitude de suivre ces deux lignes jusqu'à leur point de fuite, ajoutez à cet exercice un nouvel élément qui augmentera sa valeur. Expulsez lentement votre souffle tout en suivant les deux lignes imaginaires. Pour être exécuté parfaitement, l'exercice doit durer le temps d'une expiration prolongée.

Répétez cet exercice cinq ou six fois de suite, quand vous abandonnez votre travail pour prendre un peu de repos.

Correctement faite, cette gymnastique mentale vous procurera un soulagement immédiat. Vous éprouverez une sensation de bien-être, comme si on vous avait massé le front à la hauteur des tempes. Il vous semblera que votre fatigue cérébrale a quitté votre tête et s'en est allée là-bas où les deux lignes suivies par votre imagination se rencontrent au même point de fuite.

Un autre exercice, celui de la relaxation musculaire, donne d'excellents résultats.

Même lorsque nous croyons être inactifs, nos muscles se trouvent en état de demi-contraction. Cette demi-contraction provoque une dépense d'énergie nerveuse. En outre, comme toute contraction musculaire, elle produit des toxines. Or, la relaxation supprime la dépense d'énergie et la production de toxines.

Voici comment se pratique cet exercice.

Asseyez-vous dans un bon fauteuil, ou de préférence étendez-vous sur un divan, la tête un peu relevée. Relâchez alors tous vos muscles de façon à ce qu'ils deviennent comme inertes et mous. Il faut que, si l'on vous prenait votre bras, il retombe comme une masse; il faut que, si l'on soulevait votre corps, vos membres ballottent comme ceux d'un cadavre.

En règle générale, on ne réussit pas cet exercice sans un certain entraînement. Nous vous recommandons de commencer par des expériences partielles: relaxez d'abord votre bras droit, puis le gauche, puis les jambes, puis le tronc, puis les muscles du visage et de la bouche.

Dix minutes de relaxation musculaire procurent au corps et à l'esprit une détente salutaire.

***

Le sommeil est le grand repos dont nous avons quotidiennement besoin. Dormez huit heures par nuit dans une chambre bien aérée, et de préférence la fenêtre entrouverte.

Si vous souffrez d'insomnie, ne recourez pas aux remèdes hypnotiques. Une hygiène bien conduite vous assurera un repos paisible.

Faites de l'exercice physique; prenez le soir un repas plus léger; ne prolongez pas vos travaux intellectuels jusqu'à l'heure du coucher. Ne vous accordez pas de sieste l'après-midi, sous prétexte que vous n'avez pas dormi la nuit.

Dans votre lit, recourez aux exercices de déconcentration et de relaxation indiqués ci-dessus.

Si vous n'arrivez pas à vous débarrasser de vos insomnies, consultez votre médecin.

*
**

Accordez-vous quelques récréations dans le courant de la journée. N'oubliez pas que pour détendre l'esprit une récréation doit être active.

L'activité dont nous parlons ici ne signifie pas effort, encore moins effort pénible. Elle s'oppose uniquement à cette passivité qui nuit au cerveau parce qu'elle engendre la dispersion mentale.

Sous prétexte de repos, certaines personnes s'abandonnent à la rêverie, se laissant emporter de-ci de-là au gré de leur imagination. Une pensée en appelle une autre; et l'on finit par se trouver à cent lieues de son point de départ. Cela ne va pas sans péril.

Les idées sont des forces puissantes, parfois dangereuses ; un homme raisonnable ne leur ouvre la porte qu'à bon escient. De plus, la mauvaise habitude de suivre sans résistance le courant de la rêverie affaiblit la puissance mentale. Dans l'économie de l'être humain, l'intelligence joue le rôle de chef; n'en faites pas une épave. Ne perdez jamais le contrôle de vos idées.

D'autres personnes pour se reposer ne font rien, ne pensent à rien. Calcul absurde. « La nature a horreur du vide », disent les philosophes. Ils ajoutent : « La vie est dans le mouvement. » Le désœuvrement total fatigue plus qu'un travail modéré; il fait tomber dans un incurable ennui, détruit l'énergie intellectuelle et morale, conduit à la paresse et à l'aboulie; en un mot, il atrophie les facultés de l'âme.

D'autres personnes enfin prennent leur récréation en se livrant à quelque jeu ou quelque travail manuel; mais elles le font sans esprit de suite. Elles changent de jeu à chaque instant;

elles n'achèvent aucun travail commencé. Nous vous citions dans un chapitre précédent certains auditeurs qui passent leur temps à tourner les boutons de leur appareil et ne suivent jamais un concert. Des récréations ainsi comprises ennuient plus qu'elles n'amusent, lassent plus qu'elles ne reposent.

La meilleure détente vous sera fournie par des exercices physiques et des occupations faciles.

Nous vous recommandons très particulièrement la promenade, surtout la promenade à la campagne. La marche à travers les champs, dans les sous-bois, sur les bords de la mer, active la respiration, fournit de l'air pur aux poumons, dérouille les articulations, fait fonctionner les muscles.

Les hommes d'étude arrivés à la maturité doivent préférer la marche aux sports violents, qui dépensent beaucoup de force et par l'excès de fatigue contrarient le travail intellectuel.

Voici maintenant, à titre d'indication, quelques occupations faciles qui vous fourniront des récréations agréables.

La musique repose, calme et élève l'âme. Dans son célèbre ouvrage, *Les Sources*, le P. Gratry la recommande comme un des meilleurs passe-temps après le repas du soir. Peu d'amateurs

sont capables de déchiffrer les immortels chefs-d'œuvre de Bach, Mozart, Beethoven. L'amélioration constante de la qualité du disque et de la radio, permet d'écouter les chefs-d'œuvre de la musique interprétés par des artistes célèbres et des orchestres réputés.

La photographie, qui exige assez peu de frais si l'on s'en tient aux formats réduits facilement agrandissables, vous occupera sans fatigue et perpétuera le souvenir de vos voyages, des heureux événements de votre vie.

Le dessin et la peinture vous permettront de réaliser de petits travaux charmants et d'embellir votre home.

Nous en disons autant des arts décoratifs et de la reliure. On peut vite acquérir une réelle habileté et avec un peu de goût obtenir de très bons résultats. Certaines personnes se font ainsi en s'amusant des revenus supplémentaires.

Ces petits travaux constituent d'excellentes récréations. Encore convient-il d'y apporter l'attention suffisante.

Nous ne saurions trop le répéter : rien ne porte plus de préjudice à la santé intellectuelle et morale que de laisser vagabonder son imagination. Accepter un tel défaut équivaut à abdiquer tout contrôle cérébral.

Le repos pris en dehors du sommeil ne consiste pas à disperser son attention, mais à l'appliquer doucement à des occupations faciles.

⁂

Premier exercice.

Commencez dès aujourd'hui à faire des exercices de déconcentration. Quand vous aurez réussi à les exécuter correctement, appliquez-vous à la pratique de la relaxation musculaire.

Quand ces exercices vous seront devenus familiers, recourez-y souvent. Nous vous les recommandons spécialement après un travail cérébral prolongé.

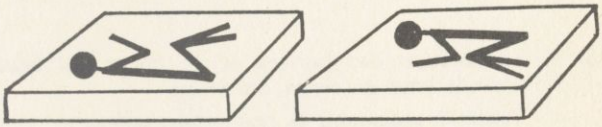
Deuxième exercice.

Choisissez une occupation facile (art d'agrément, collection, bricolage) qui vous fournira la récréation la mieux adaptée à vos goûts.

Nous voici arrivé au terme de notre travail. Il ne nous reste plus qu'à vous donner un dernier conseil.

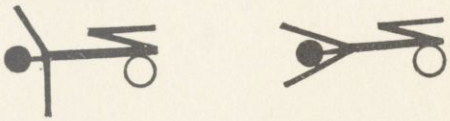
Vous nous avez suivi chapitre par chapitre, étudiant nos théories et vous soumettant aux exercices indiqués. Ne reléguez pas maintenant notre Méthode au fond de votre bibliothèque ; vous avez encore besoin de vous en servir. Les premiers résultats que vous avez obtenus doivent s'améliorer. Continuez donc à vous conformer à nos conseils ; seul un effort persévérant fera de vous l'homme que vous ambitionnez de devenir et vous assurera les succès dus au mérite.

Positions de détente



1 2

1-2) Position « en chien de fusil », sur le côté droit, d'abord, et le côté gauche ensuite.



3 4

3) Surélever le siège par un coussin roulé en boudin ou une bûche de bois coupée en deux (dans le sens de la longueur).

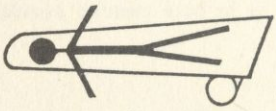
Replier les jambes sur l'abdomen. Etendre les bras horizontalement.

4) Même position du corps et des jambes. Bras verticaux en arrière.

5

5) Même position des jambes et du corps, les bras ramenés le long du corps, en avant.

— Veiller à maintenir la *respiration calme*.



6

6) Mettre une planche (la planche à repasser peut faire l'affaire) en déclive, sur un traversin, par exemple. S'étendre sur la planche, les jambes surélevées, bras et jambes ouverts.

TABLE

TABLE DES MATIERES

I.	Éclaircissements préliminaires	7
II.	Hygiène physique et force mentale	23
III.	Les déperditions des forces mentales : L'émotivité	42
IV.	Les déperditions des forces mentales : L'expansivité	59
V.	Les déperditions des forces mentales : Nécessité du calme extérieur	78
VI.	Les déperditions des forces mentales : La dispersion	93
VII.	La timidité	112
VIII.	Comment prendre de l'assurance	133
IX.	Ordre et méthode	147
X.	L'emploi du temps	164
XI.	L'auto-suggestion	183
XII.	L'esprit d'observation	202
XIII.	Le jugement	216
XIV.	Le mécanisme psychologique de la volonté	232

XV. L'entraînement de la volonté 249
XVI. Le développement rationnel de la mémoire 268
XVII. La mnémotechnie : les procédés pratiques. 283
XVIII. La mnémotechnie : les tours de force ... 295
XIX. L'imagination 316
XX. L'art de se rendre sympathique 329
XXI. Comment manier les hommes 346
XXII. Le repos 357

ACHEVÉ D'IMPRIMER
LE 17 FÉVRIER 1987
SUR LES PRESSES
DE L'IMPRIMERIE
AUBANEL, 7 PLACE
SAINT - PIERRE, EN
AVIGNON, DE PÈRE
EN FILS DEPUIS 1744

N° 14.0024. Dépôt légal : 1er trimestre 1987. I.4150 - E. 1461

DEPUIS 1744, les Editions Aubanel sont spécialisées dans la culture humaine. Elles ont publié des centaines d'ouvrages, remarquables par leur clarté et leur caractère pratique, sur ces questions qui nous intéressent tous : Comment valoir davantage ? Comment vaincre nos défauts et accroître nos qualités ? Quelle tactique employer pour réussir dans nos études et ensuite dans la vie ?

Ce que nous avons fait pour des millions de lecteurs, nous pouvons le faire aussi pour vous. Les livres que nous vous proposons aujourd'hui vous révéleront votre vraie personnalité, vos possibilités de succès que vous ignorez peut-être, la voie que vous devez suivre pour atteindre vos buts en triomphant de tous les obstacles.

Leur lecture vous passionnera et transformera votre vie !

Collection *"CULTURE HUMAINE"*

R. DE SAINT-LAURENT

Les ouvrages de Raymond de Saint - Laurent, vivants, bourrés d'exemples, vous donnent des directives simples, claires, pratiques, qui vous apportent des progrès immédiats.

Après les avoir lus, vous saurez ce qu'il faut faire pour vous améliorer et comment il faut le faire. Nos clients, qui sont un peu des amis et qui aiment nous faire part de leurs succès, appellent cette série « le plus fort des fortifiants moraux ».

Ces livres sont constamment réédités, tenus à jour et déjà traduits en anglais, allemand, espagnol et italien.

OUVRAGES DE R. DE SAINT-LAURENT

— **MÉTHODE PROGRESSIVE ET COMPLÈTE DE CULTURE PSYCHIQUE.**

— **LA TIMIDITÉ.** Ses causes. Ses remèdes. Comment on en triomphe définitivement.

— **LA MÉMOIRE.** Sa nature. Ses lois. Son fonctionnement. Son développement. Les procédés mnémotechniques pour retenir séries de chiffres, listes de mots...

— **LA VOLONTÉ.** Comment l'orienter, lui donner de l'élan, l'entraîner à l'effort, l'utiliser pour réussir dans la vie.

— **LA MAITRISE DE SOI-MÊME.** Comment l'acquérir. Moyens efficaces de guérir l'émotivité, l'impulsivité, l'expansivité. Procédés rapides pour conserver un flegme habituel.

— **L'AUTO-SUGGESTION.** Son efficacité. Ses lois. Sa pratique. Comment accroître son rendement personnel, se libérer des états déprimants, se défendre des influences extérieures.

— **L'ATTENTION.** Les effets funestes de la dispersion mentale. Nécessité et moyens d'augmenter la concentration cérébrale. L'esprit d'observation. La culture méthodique de l'attention.

— **L'OPTIMISME. Equilibre mental et gage du Succès.** L'optimisme bienfaisant, juste milieu entre le pessimisme et l'optimisme béat. L'hygiène intellectuelle et sentimentale qu'elle exige. Les procédés rapides pour l'acquérir.

— **COMMENT SE RENDRE SYMPATHIQUE.** — Quatorze moyens de se rendre odieux. Quatorze moyens de se gagner la sympathie. Application des principes : à la vie de famille, l'éducation des enfants, la vie sociale, les affaires. — Nouvelle édition augmentée.

— **L'ART DE PARLER EN PUBLIC A L'USAGE DE TOUS.** La composition du discours. L'action oratoire. L'entraînement à l'éloquence. La dernière préparation. — Nouvelle édition augmentée.

— **L'ART DE LA CONVERSATION.** Les défauts à proscrire. Les imprudences à éviter. Les qualités qui font les brillants causeurs et comment les acquérir. — Nouvelle édition augmentée.

— **L'ART D'ÉCRIRE A L'USAGE DE TOUS.** — Nouvelle édition augmentée.

— **LA GRAPHOLOGIE.** Ses fondements scientifiques. Ses révélations. Son utilité.

— **L'IMAGINATION.** Son importance. Sa nature. Ses propriétés. L'imagination reproductrice et ses lois. L'imagination créatrice et l'invention. L'imagination motrice et la conduite de la vie.

— **L'HABITUDE.** Son importance. Sa nature. Ses sources. Ses bienfaits et ses méfaits. Les lois de sa formation et de sa disparition. Nouvelle édition augmentée.

— **LE GUIDE DE L'ÉMOTIF.** Les caractères : nerveux, sentimentaux, colériques, passionnés. Leur hygiène psychique.

— **L'ART D'EMBELLIR SA VIE.** Comment éviter ou adoucir les maux de l'existence. Comment se procurer les biens désirables. Comment se maintenir en joie.

Collection *"CULTURE HUMAINE"*

JEAN DE COURBERIVE

Les excellents ouvrages de Jean de Courberive s'imposent par leur solidité et leur science. Ils sont plus techniques, ils suivent une marche plus discursive que les livres de Raymond de Saint-Laurent, annoncés par ailleurs. Ils s'adressent avant tout à une élite cherchant à approfondir les problèmes de la psychologie, à pénétrer le fonctionnement de notre âme dans tous ses détails.

OUVRAGES DE J. DE COURBERIVE

— **J'AI SURMONTÉ LE TRAC.** — **La peur, l'angoisse, la** timidité sont des manifestations symptomatiques de nervosité. Ce livre apprend à vaincre les sentiments paralysants en **rétablissant l'équilibre nerveux.**

— **COMMENT SORTIR DU COMPLEXE D'INFÉRIORITÉ.** — Cette véritable névrose est la maladie de notre époque, fertile en **surmenés,** en **inquiets** et en **inadaptés.** Elle contrarie l'épanouissement de nos plus belles qualités. Le lecteur apprendra à surmonter ce fléau et à valoriser ses qualités.

— **MÉTHODE INFAILLIBLE POUR ACQUÉRIR RAPIDEMENT UNE PERSONNALITÉ DE PREMIER PLAN.** — **Extrait de la table des matières :** Economise tes forces ou gère habilement ton capital psychique. — Le flegme ou ne t'en fais pas. — Concentre-toi. — Sois réaliste ou Vois les choses comme elles sont. — Exploite tes idées vitales ou construis ton schéma opératif. — Entraîne ta volonté. — Tiens bon ! Tiens jusqu'au bout. — Deviens un manieur d'hommes !

— **LE DOCTEUR CERVEAU.** — Connaissez-vous l'influence prodigieuse de la pensée dirigée sur notre santé morale et même physique ? Ce grand mystère, que l'on commence à peine à connaître, nous est révélé dans cet ouvrage à la fois scientifique et pratique, qui peut transformer votre vie.

— **POUR DEVENIR QUELQU'UN... CULTIVEZ VOS IMAGES.** — Ce nouveau Guide de Culture Humaine est le couronnement des écrits importants de psychologie pratique publiés par Jean de Courberive. Il fera sensation. Dans ce livre très réfléchi mais mis à la portée des lecteurs moyens, l'auteur montre que **l'image-force** est l'outil de choix pour le développement de la personnalité.

Licence eden-2251-12075-4145222-12075-95714219-12358228 accordée
le 18 mars 2020 à 4145222@12075.com

Collection *" MIEUX VIVRE "*

DOCTEUR D. LESIEUR

Gastro-Entérologue
de la Faculté de Médecine de Paris

Diététique et Santé

Peut-on raisonnablement espérer augmenter la durée de la vie humaine ? Peut-on conserver aux personnes âgées une existence qui vaille la peine d'être vécue ? c'est-à-dire qui réserve la joie de penser et d'agir... Il n'est que de consulter les statistiques pour se convaincre qu'une telle hypothèse n'a rien d'extravagant : notre civilisation, dont on peut médire à certains titres, nous a déjà apporté d'autres bienfaits, qui ont transformé nos conditions biologiques.

Plus que le cancer, c'est l'usure, c'est l'artério-sclérose du cœur et des vaisseaux qui compromet notre avenir. Or on trouvera un jour, c'est certain, un traitement efficace du cancer, mais il n'existera jamais de « traitement » d'un organe sclérosé, dégénéré dans sa structure même. Peut-on retarder l'échéance du vieillissement ? Il est possible de répondre par l'affirmative.

Nous ne vivons pas centenaires :

— parce que nous sommes soumis à des agressions de toutes sortes;

— parce que **nous mangeons trop et mal;**

— parce que **nous nous intoxiquons;**

— parce que nous demandons précisément à cette médecine d'être avant tout « curative », alors qu'actuellement elle doit **devenir préventive;**

— parce que **nous n'aimons plus le grand air,** l'oxygène, la détente ou **l'exercice physique...**

Ce sont toutes ces questions d'une brûlante actualité que vous trouverez traitées dans ce livre.

Collection *"MIEUX VIVRE"*

DOCTEUR WAL

Président de l'Association de Prophylaxie de la Sénescence

Le Vieillissement

Pourquoi laisser glisser votre jeunesse comme une poignée de sable entre vos doigts ?

Le Dr WAL vous propose un programme médical, une discipline quotidienne très simples et tellement faciles à observer ! Suivez ses conseils, vous vivrez plus longtemps et votre aspect physique sera plus jeune, votre esprit plus serein.

Le Dr Wal vous incite à prolonger votre jeunesse rayonnante, votre spontanéité d'esprit et de réflexes, qui feront que les jeunes rechercheront votre compagnie et seront séduits par la clarté de vos souvenirs et l'actualité de votre expérience. Grâce à ce livre, vous conserverez une santé à toute épreuve, vous surmonterez mieux les difficultés et vous garderez, même très âgé, un optimisme invincible.

Toute l'œuvre du Dr Wal repose sur une préoccupation unique : **prolonger la vie en remédiant aux inconvénients du vieillissement.** Grâce à des méthodes simples, à la portée de tous, les procédés scientifiques du Dr Wal vous révéleront le secret de « longue vie » exposé dans un style dépouillé, sans expressions techniques, sans jargon médical. Cet ouvrage vous le lirez comme un roman puis, au fur et à mesure que les signes précurseurs du vieillissement apparaîtront, vous le relirez attentivement, page par page, comme un guide qui orientera votre comportement dans la vie. Le Dr Wal vous apprendra à vous alimenter de façon équilibrée, à vaincre la fatigue, à travailler mieux, à conserver une intelligence vive, à mieux soigner votre corps et votre cerveau en évitant les drogues, à tirer le rendement optimum de toutes vos fonctions organiques, à accumuler des réserves de santé et d'optimisme, à vivre heureux et très vieux, dans la quiétude et la sérénité.

"Collection *MIEUX VIVRE*"

Marius PORTAL

Le Calcul Mental

ses secrets et ses applications

**Rapide et facile à la portée de tous,
pour faire toutes les opérations
de calcul en un temps record.**

Préface de M. ARRA

Rares sont les vrais amateurs de chiffres, parce que cette science exige de nous un effort d'attention soutenu. La machine à calculer — ou mieux encore **le cerveau électronique** — dispense aujourd'hui de cet effort et procure des résultats sûrs, à une vitesse vertigineuse; mais il n'est pas donné à chacun d'avoir sous la main de telles machines. Or, de plus en plus, c'est à tout moment qu'on a besoin d'évaluer ou de compter. Il est donc précieux de posséder une certaine facilité pour le calcul mental.

En dehors du côté utilitaire, la maîtrise des nombres assouplit l'esprit qui gagne en précision et en agilité. Elle développe la mémoire de rétention et la mémoire d'association à un rythme insoupçonné, débordant le plan des combinaisons pour atteindre toutes les facultés mentales.

Vous pourrez en outre trouver une façon très pratique d'élever un nombre au carré, ou d'extraire n'importe quelle racine carrée. Un code très simple concernant le calendrier perpétuel vous permettra de donner très rapidement à quiconque le jour de la semaine correspondant à une date déterminée, et pour briller en société vous pourrez préciser à vos amis, en un clin d'œil, la date complète de leur naissance.

Collection *"MIEUX VIVRE"*

RENÉ BOIREL

Docteur ès-Lettres
Professeur à l'Institut National des Sciences Appliquées de Lyon

L'Art d'inventer

Le savoir humain s'accroît à chaque instant. Etudes, techniques, recherches exigent une spécialisation de plus en plus poussée. Pour l'homme de science comme pour le technicien, le danger est grand de s'enliser dans l'habitude du savoir traditionnel, de passer à côté de l'essentiel et de perdre l'esprit critique et inventif.

Les grandes découvertes n'ont pas toujours été réalisées par des spécialistes, par des initiés. Elles ont été très souvent l'œuvre de « l'homme nouveau » qui a su penser sans idées préconçues, hors des routines admises, ou qui a refusé d'accepter comme absolument intangible un savoir consacré par ses aînés.

La vie nous apprend que **tout problème comporte au moins une solution.** Pour la trouver, il faut la chercher. Et si vous voulez trouver la meilleure, dans le moins de temps possible, il est nécessaire d'opérer avec méthode.

D'où l'intérêt de ce traité pour les ingénieurs et pour l'homme d'action, à l'affût de moyens efficaces pour innover et de conseils pratiques pour accroître leur rendement.

Le cerveau humain est une machine merveilleuse, plus puissante que l'appareil électronique le plus complet, mais vous n'en obtiendrez un bon rendement que si vous vous en servez avec méthode.

Le livre de René Boirel : « L'Art d'Inventer » est très exactement **le mode d'emploi** que vous devez suivre pour obtenir le meilleur rendement de votre cerveau.

Les Secrets de l'Orthographe à la portée de tous

Chacun des 29 chapitres contient, en vocabulaire, des mots hérissés de pièges orthographiques. Pour mettre en relief chaque difficulté, l'auteur accole au vocable ardu un autre terme choisi pour que la ressemblance ou la différence avec le premier saute aux yeux et fasse ressortir l'orthographe exacte.

Ce livre est-il une grammaire ? Point. Un dictionnaire ? Pas davantage. Sous son petit format, il ne contient pas moins de 3.200 termes. Mais attention ! Au lieu de mots quelconques entassés au hasard d'un automatisme alphabétique, il y a ici une rigoureuse sélection, de sorte que, sachant écrire les quelque 3.000 vocables de l'ouvrage, on se trouve, en y joignant ceux de la même famille, être capable d'écrire correctement environ 20.000 mots français. Ce qui est plus qu'il n'en faut dans tous les besoins.

★

MARIUS PORTAL

Le Calcul Mental

L'auteur met à la disposition du lecteur le fruit d'une expérience d'un demi-siècle d'enseignement. Cette expérience et ses découvertes personnelles dans le domaine du Calcul Mental, sont réunis en 24 chapitres clairs et pratiques. Les quatre opérations — simples ou combinées — les fractions, les intérêts simples, les nombres complexes, les fameuses mesures ou monnaies anglaises n'auront plus de secrets pour vous. Aucun problème, aucune difficulté ne sont sans solution, et ces solutions sont à la portée de tous.

Dans notre collection :

PSYCHOLOGIE PRATIQUE ET SCIENCES HUMAINES

RAYMOND DE SAINT-LAURENT

Méthode progressive et complète de Culture psychique.
Comment se rendre sympathique.
La Timidité.
La Mémoire.
L'Art d'embellir sa vie.
L'Optimisme.
La Volonté.
La Maîtrise de soi-même.
L'Auto-Suggestion.
L'Attention.
L'Art de la Conversation.
L'Art de parler en public.
L'Art d'écrire à l'usage de tous.
L'Imagination.
Le Guide de l'Emotif.
L'Habitude.
Le Scrupule.

Dans notre collection : "POUR MIEUX VIVRE"

Dr L. E. BISCH : Soignez vous-même vos nerfs.
J. BRUN-ROS : Les visages vous livrent leurs secrets.
P. LAUSTER : Testez votre Personnalité.
Ayez confiance en vous.
Dr Th. I. RUBIN : Soyez votre meilleur ami.
Dr R. LENNE : Retrouvez le sommeil.
Dr H. FENSTERHEIM - J. BAER : Affirmez votre personnalité.
L. KORDEL : Restez jeune et vivez longtemps.
Dr H. LINDEMANN : Détendez-vous par le Training Autogène.
IAN SCOTT : Le Test des Couleurs de LUSCHER.
Dr FRANCIS VARENNE : Dix Minutes de Gymnastique pour la santé.
MARIE-LOUISE DANSET : Manuel Pratique de Graphologie.

★

Si vous vous intéressez à la psychologie, à la science de mieux vivre, aux moyens de réussir, demandez-nous notre catalogue gratuit n° 21 et réclamez nos nouveautés chez votre libraire habituel.

ISBN 2-7006-0022-3
ISSN 0768-1895

Printed in France

Participant d'une démarche de transmission de fictions ou de savoirs rendus difficiles d'accès par le temps, cette édition numérique redonne vie à une œuvre existant jusqu'alors uniquement sur un support imprimé, conformément à la loi n° 2012-287 du 1er mars 2012 relative à l'exploitation des Livres Indisponibles du XXe siècle.

Cette édition numérique a été réalisée à partir d'un support physique parfois ancien conservé au sein des collections de la Bibliothèque nationale de France, notamment au titre du dépôt légal. Elle peut donc reproduire, au-delà du texte lui-même, des éléments propres à l'exemplaire qui a servi à la numérisation.

Cette édition numérique a été fabriquée par la société FeniXX au format PDF.

La couverture reproduit celle du livre original conservé au sein des collections de la Bibliothèque nationale de France, notamment au titre du dépôt légal.

*

La société FeniXX diffuse cette édition numérique en accord avec l'éditeur du livre original, qui dispose d'une licence exclusive confiée par la Sofia – Société Française des Intérêts des Auteurs de l'Écrit – dans le cadre de la loi n° 2012-287 du 1er mars 2012.

Licence eden-2251-12075-4145222-12075-95714219-12358228 accordée le 18 mars 2020 à 4145222@12075.com